



ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ

**"ПЕРЕДУМОВИ І МОТИВАЦІЯ ВИХОДУ
ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ":**

**КОМПАНІЯ "ГАДДЖЕТМЕЙКЕРЗ" Є
ПРОВІДНИМ ВИРОБНИКОМ СМАРТФОНІВ
ТА ПЛАНШЕТІВ У СВОЇЙ КРАЇНІ. ЗАВДЯКИ
ІННОВАЦІЙНИМ ТЕХНОЛОГІЯМ ТА
ВИСОКІЙ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ВОНА
ПОСІДАЄ ЛІДИРУЮЧІ ПОЗИЦІЇ НА
ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ. ПРОТЕ,
КЕРІВНИЦТВО КОМПАНІЇ РОЗУМІЄ, ЩО
ВНУТРІШНІЙ РИНОК Є ОБМЕЖЕНИМ, І
ІСНУЄ ПОТЕНЦІАЛ ДЛЯ ПОДАЛЬШОГО
ЗРОСТАННЯ ШЛЯХОМ ВИХОДУ НА
ЗОВНІШНІ РИНКИ.**



ЗАВДАННЯ:

1. ВИЗНАЧТЕ ПОТЕНЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА МОТИВИ, ЯКІ МОЖУТЬ СПОНУКАТИ КОМПАНІЮ "ГАДДЖЕТМЕЙКЕРЗ" ВИЙТИ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ. ОБҐРУНТУЙТЕ СВОЇ ВІДПОВІДІ.
2. ПРОАНАЛІЗУЙТЕ МОЖЛИВІ ПЕРЕВАГИ ТА РИЗИКИ, ПОВ'ЯЗАНІ З ВИХОДОМ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ ДЛЯ ЦІЄЇ КОМПАНІЇ.
3. ЗАПРОПОНУЙТЕ СТРАТЕГІЮ ВИХОДУ НА ОДИН АБО КІЛЬКА ЦІЛЬОВИХ ЗОВНІШНІХ РИНКІВ, ВРАХОВУЮЧИ СПЕЦИФІКУ ПРОДУКЦІЇ, КОНКУРЕНТНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ТА КУЛЬТУРНІ ОСОБЛИВОСТІ ЦИХ РИНКІВ.



ПРАКТИЧНА ЧАСТИНА

4. РОЗРОБІТЬ ПЛАН ДІЙ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАПРОПОНОВАНОЇ СТРАТЕГІЇ, ВИЗНАЧИВШИ КЛЮЧОВІ ЕТАПИ, РЕСУРСИ ТА ПОТЕНЦІЙНІ ПЕРЕШКОДИ.



5. ПІДГОТУЙТЕ ПРЕЗЕНТАЦІЮ ДЛЯ КЕРІВНИЦТВА КОМПАНІЇ, В ЯКІЙ ВИ ПРЕДСТАВИТЕ СВОЇ ПРОПОЗИЦІЇ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ.

