**Практичне завдання 12.**

Завдання 1. Фірма «Index-N», потужний виробник дитячих
іграшок із Бельгії, планує вихід на ринок України. Для цього
обрано такі міста, як Київ, Одеса, Львів, Харків та
Дніпропетровськ. Необхідно сформувати пропозиції з формування
системи збуту для України:
1. Обгрунтувати вибір між прямим і непрямим каналом
розподілу.
2. Для прямого каналу: для ринку Одеси запропонувати
мінімальну кількість магазинів та місця для їх відкриття.
Розробити концепцію магазину, загальні вимоги до
викладки товару.
3. Для непрямого каналу: в кожному місті обрати збутові
мережі, через які буде здійснюватись реалізація товару.
запропонувати інструменти входження в ці мережі і
методи мотивації.

Завдання 2. Розгляньте особливості основних типів
торговельних угодта виконайте їх порівняльну характеристику:
договір купівлі-продажу
договір комісії
договір консигнації
агентська угода
ліцензійна угода.

*Завдання 3.* Назвіть заходи стимулювання збуту, які
використовують на ринку України вітчизняні та закордонні
виробники:
y кондитерських виробів
y безалкогольних напоїв
y побутової техніки та мобільних телефоні

Результати необхідно оформити у вигляді таблиці.

|  |  |
| --- | --- |
| Назва методу стимулювання збуту  | Назва та зміст заходів |
| Акції |  |
| Купони |  |
| Знижки |  |
| Лотереї, конкурси |  |
| Заліки |  |
| Премії |  |
| Семплінги |  |

*Завдання 4.* Розробіть заходи зі стимулювання збуту для таких
товарів:
- лакофарбові матеріали
- будівельні матеріали
- меблі
- освітлювальні прилади
- опалювальні прилади
- вовняна тканина