**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