**Завдання 1**.

Обрати будь-який малий бізнес. За допомогою платформи wix (https://uk.wix.com) створити власний сайт для обраного бізнесу та презентувати його.

**Завдання 2.**

Охарактезувати які саме інструменти інтернет-маркетингу будуть найбільш ефективними для обраного у першому завданні бізнесу:

 − контент-маркетинг;

− еmail маркетинг;

− SEO;

− реклама;

− розміщення на торгових майданчиках і прайс-агрегаторах;

− аналітика;

− SMM - просування в соціальних мережах;

 − чат-боти.

**Завдання 3.**

Проаналізувати наведені франшизи (використовуючи загальнодоступну інформацію в інтернеті) та визначити основні переваги та недоліки кожної з них.

*Найперша в світі франшиза* Родоначальником сучасної системи франчайзингу став засновник всесвітньо відомої компанії Singer Sewing machine company Іссак Зінгер. Саме він в 1851 році уклав з дистриб'юторами своєї продукції перший в світі письмовий договір про передачу права на продаж і ремонт швейних машинок Зінгер на певній території США, тобто, відповідно до сучасних норм - уклав договір франшизи.

*Найдорожча франшиза в світі* У далекому 1952 році в штаті Теннесі Кеммонс Вілсон заснував компанію Holiday Inn, яка згодом стала першою готельною компанією, що продає франшизу. Сьогодні цей бренд входить до складу однієї з найбільших в світі мереж готельного бізнесу, «керує» більш ніж 4500 готелів в 100 країнах світу і є «власником» шести знаменитих торгових марок, серед яких: Inter Continental Hotels & Resorts, Holiday Inn Express, Staybridge Suites і інші. Вартість франшизи цього бренду починається від 5000000 доларів без урахування вартості приміщення. Цікаво, що при цьому ціна паушального внеску у цього гіганта складається всього 5000 доларів. Найдешевша франшиза в світі Однією з найбідніших країн світу вважається Індонезія. За офіційними даними близько 75% населення країни живе за межею бідності, тобто в середньому місцеві жителі витрачають на їжу і розваги не більше 2,5 доларів в день. Але, незважаючи на це, близько 60% індонезійців не відмовляють собі в послугах мобільного зв'язку. Тому місцева компанія RUMA, організуюча термінали оплати мобільного зв'язку, вирішила підтримати свій бізнес за допомогою франшизи. Так був створений продукт під назвою «Business in a Box» - готовий «бізнес в коробці», який представляє собою точки поповнення рахунків за мобільний зв'язок. Коштує таке задоволення всього 23 долари. За перші півроку роботи компанії вдалося продати лише трохи більше 1500 франшиз, і що важливо, все її партнери змогли окупити витрати і навіть заробити на зайвий шматок хліба. До речі, 9 з 10 франчайзі RUMA - жінки. Так що це ще і сама «жіноча» франшиза в світі.

*Найбільша франшиза в світі* У 1965 році американець Фред Де Люка відкрив невеличку кав'ярню, яке через роки перетворилася в відомий бренд Subway. І знову успіху сприяла франшиза, яку Фред Де Люка почав надавати своїм дистриб'юторам з 1974 року. За даними на квітень 2015 року мережа Subway налічувала понад 43700 ресторанів по всьому світу. Для досягнення такого масштабу компанії знадобилося 50 років, з яких 41 рік бренд продає франшизу. До речі, в США і Канаді цей бренд фаст-фуду став лідером на ринку, випередивши таку 29 легенду, як McDonald's. Секрет фірми тут криється в тому, що початкові витрати на бізнес тут в рази менше, ніж у McDonald's. Адже в Subway немає кухні, всі продукти свіжі і зберігаються на вітрині. Також компанії на руку мода на здорове харчування, адже концепція марки - приготування страв тільки зі свіжих продуктів на очах у покупця.