Практичне завдання: Аналіз стратегії виходу на міжнародний ринок

Мета: розробити консалтингове рішення для української компанії, яка планує вийти на ринок ЄС.

Умови: Компанія "ЕкоПродукт" – середній виробник органічної їжі з України. Вона хоче розпочати експорт до Німеччини. Необхідно розробити консалтингову стратегію з урахуванням:

Особливостей німецького ринку органічної продукції.

Бар’єрів входу (регуляторних, логістичних, мовних тощо).

SWOT-аналізу компанії.

Рекомендацій щодо маркетингової стратегії.

Ризиків і способів їх мінімізації.

Формат: звіт обсягом 5–7 сторінок (або презентація на 10–12 слайдів).