Тема практического задания:

**«СТРАТЕГИЯ ВЫХОДА ЗАРУБЕЖНОГО БРЕНДА НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК»**

**Задание.** Разработать маркетинговую программу выхода одного из зарубежных брендов на российский рынок. Программу представить в виде презентации, краткое описание самого бренда, стратегических целей запуска бренда на российский рынок, конкурентный анализ +разработка стратегии продвижения бренда (план маркетинговых мероприятий по продвижению бренда с иллюстрациями рекламных материалов).

Образец «Стратегия выхода бренда Casadores (текила) на российский рынок»

Примерный план:

1) Что такое бренд Casadores?

**Особенности бренда Casadores**

-

**УПАКОВКА**

**-** Подлинная и премиальная

-Отличительный символ оленя как гарантия уникального производства

**ПОЗИЦИЯ БРЕНДА**

-№1 премиум текилы в Мексике

№5 текила в мире

**ПРОДУКТ**

-100% Голубая агава

-уникальное высокогорное производство;

- Высокое качество

**Достоинства для:**

**РИТЕЙЛЕРА:**

**-Текила высочайшего качества по доступной цене для покупателя**

***Результат:*** бренд Casadores «перезапустит» категорию текилы для потребителя ввиду принципиалього отличия от лидеров рынка и увеличит оборот по этой категории

**ПОКУПАТЕЛЯ:**

**-100% голубая агава**

**-Настоящая мексиканская текила**

**-Широкая линейка**

**-Премиальная упаковка**

**-Лучший товар по приемлемой цене**

***Результат:*** преимущества Casadores

Создадут высокую ценность этого бренда для потребителя и в целом всей категории.

1. **Brand plans**

Стратегическое видение по запуску бренда Casadores в России

* Запуск …. в России – это часть глобального мирового запуска.
* Россия один из самых приоритетных рынков глобального запуска бренда …….
* Возможности для вывода бренда (АДАПТАЦИЯ) …… на российский рынок (рестайлинг дизайн-концепции бренда/позиционирование бренда?)
* Стратегические и тактические цели.

1. Ситуация на рынке текилы России (маркетинговое исследование рынка)

-ёмкость рынка

-динамика объемов потребления текилы в России

- сегментация рынка

4) Краткий анализ конкурентов (обзор основных конкурентов, их сильные и слабые стороны)

5) **ПЛАН ЗАПУСКА бренда** (разработка стратегии продвижения бренда)

Маркетинговая поддержка /копирайтинг рекламных идей (позиция, слоган, визуальное воплощение креативных идей):

- Рекламная кампания (ATL, BTL-реклама,Internet и т.д.)

* PR -мероприятия
* Маркетинг событий и корпоративное спонсорство
* Прямой маркетинг
* Стимулирование сбыта /On-trade и т.д.