

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Якубов Мадаминбек

Студент ТМИ Научный руководитель

Аллаяров Ш

д.б.н., ТМИ

Международный маркетинг позволяет предприятиям завоевывать новые рынки и клиентов. Продавая продукты и услуги за пределами своих внутренних рынков, компании могут получить доступ к новой клиентской базе и расширить свое присутствие. Это позволяет увеличить их доходы и производственный потенциал. Международный маркетинг помогает предприятиям получить конкурентное преимущество перед своими конкурентами. Выводя новые продукты и услуги на новый рынок, предприятия могут получить преимущество первопроходца, что может дать им преимущество перед конкурентами. Это поможет им закрепиться на рынке впереди своих конкурентов²⁸.

Эффективная международная маркетинговая стратегия позволяет компаниям воспользоваться новыми рыночными возможностями, охватить более широкую аудиторию и увеличить доходы.

Понимание основ международного маркетинга имеет важное значение для предпринимателей и лидеров бизнеса, стремящихся к мировому признанию и успеху²⁹.

Поскольку глобальные рынки продолжают расти, а технологии облегчают международный доступ, международный маркетинг будет иметь решающее значение для того, чтобы предприятия оставались конкурентоспособными, диверсифицировались и увеличивали доходы.

Предприятия могут выйти на глобальные рынки посредством экспорта, лицензирования, франчайзинга, создания совместных предприятий или прямых иностранных инвестиций. Каждая стратегия имеет свои преимущества, риски и сложности.

Предприятиям необходимо исследовать и понимать культурные нормы, ценности и поведение потребителей на своих целевых рынках, чтобы гарантировать эффективность и уважение своих маркетинговых кампаний.

В разных странах действуют разные законы и правила маркетинга. Несоблюдение законодательства может привести к правовым последствиям и нанести ущерб репутации компании.

²⁸ <https://www.entrepreneur.com/growing-a-business/international-marketing-how-to-maximize-your-global-reach/448539>

²⁹ <https://sproutsocial.com/insights/international-marketing-guide/>

Ключевые компоненты эффективной международной маркетинговой стратегии включают комплексное исследование рынка, глубокое понимание вашей целевой аудитории, анализ конкурентов, четкую формулировку миссии, локализованную маркетинговую стратегию, а также последовательный брендинг и обмен сообщениями.

Международный маркетинг предполагает выявление, определение и удовлетворение потребностей клиентов в нескольких странах. Это предполагает адаптацию маркетинговых стратегий, продуктов и услуг к различным культурным, экономическим и нормативным условиям. Цель состоит в том, чтобы оптимизировать глобальное присутствие и прибыльность, одновременно удовлетворяя разнообразные потребности международных потребителей.

Основные преимущества международного маркетинга³⁰:

✚ Международный маркетинг приносит огромные преимущества, которые открывают путь к развитию бизнеса, диверсификации и прибыльности.

✚ Диверсификация рынка. Международный маркетинг позволяет диверсифицировать ваш бизнес и снизить зависимость от одного рынка или региона. Это помогает защититься от экономической неопределенности и колебаний внутреннего рынка.

✚ Узнаваемость бренда. Международный маркетинг позволяет вашему бренду получить глобальное признание, построить свою репутацию и позиционировать себя как лидера на мировой арене.

✚ Увеличение продаж и прибыли. Успешный международный маркетинг расширяет вашу клиентскую базу и увеличивает продажи. Это предлагает вашему бизнесу высокий потенциал дохода, если затраты на выход на эти рынки будут хорошо управляться.

✚ Расширенный жизненный цикл продукта: продукты имеют разные жизненные циклы на разных рынках. Когда продукт достигает стадии зрелости или упадка на одном рынке, он может все еще находиться на стадии внедрения или роста на другом рынке, что может продлить общий жизненный цикл продукта.

✚ Инновации. Знакомство с новой средой и культурой может стимулировать инновации и творчество в вашем бизнесе. Это может привести к разработке новых продуктов или услуг, адаптированных к потребностям международных потребителей.

✚ Конкурентное преимущество: международный маркетинг может помочь вам получить конкурентное преимущество над конкурентами за счет повышения узнаваемости вашего бренда и расширения вашей доли на рынке. Это поможет вам закрепиться на новых рынках и эффективно конкурировать в глобальном масштабе.

Проблемы международного маркетинга:

³⁰ <https://advertising.amazon.com/library/guides/international-marketing>

• Хотя международный маркетинг открывает значительные возможности, он также ставит перед собой ряд уникальных задач, с которыми предприятия должны справиться в своих маркетинговых усилиях, чтобы добиться успеха.

• Культурные различия: Культурные нормы, ценности и модели поведения сильно различаются по всему миру. Непонимание этих различий может привести к маркетинговым ошибкам, разочаровать потребителей и нанести ущерб репутации бренда³¹.

• Языковые барьеры: Языковые различия могут вызвать трудности в общении. Неправильный перевод или неправильное понимание разговорной речи может исказить послание бренда или даже вызвать оскорбление³².

• Правовые и нормативные различия: в каждой стране действуют разные законы и правила, касающиеся деловых операций, маркетинговой практики, защиты потребителей и конфиденциальности данных. Несоблюдение закона может привести к юридическим проблемам и штрафам.

• Экономические различия. Различия в экономических условиях, таких как уровни доходов и обменные курсы, могут повлиять на стратегию ценообразования, спрос на продукцию и прибыльность.

• насыщенность рынка. Высокий уровень конкуренции на некоторых международных рынках может помешать бренду выделиться и получить значительную долю рынка.

• Проблемы логистики. Международный маркетинг может включать такие логистические вопросы, как доставка, таможенное оформление, управление международными командами и координация деятельности в нескольких часовых поясах.

• Адаптация к местным предпочтениям: брендам необходимо адаптировать свою продукцию, упаковку или маркетинговую стратегию для удовлетворения предпочтений потребителей в разных странах, что может оказаться сложной задачей.

Ключом к успешному международному маркетингу является понимание условий местного рынка и адаптация к ним, сохраняя при этом устойчивый глобальный имидж бренда. Это включает в себя признание культурных нюансов, предпочтений клиентов и нормативных стандартов на каждом рынке.

В заключение можно сказать, что международный маркетинг помогает бизнесу установить ценные отношения с другими странами. Посредством международного маркетинга предприятия могут устанавливать отношения с другими странами, которые помогают им получить доступ к новым ресурсам, использовать новые технологии и развивать новые партнерские отношения.

³¹ <https://study.com/academy/lesson/international-marketing-the-importance-of-global-marketing-strategy.html>

³² <https://advertising.amazon.com/library/guides/international-marketing>

Международный маркетинг помогает компаниям сократить свои расходы. Продавая свою продукцию и услуги в разных странах, предприятия могут сократить свои расходы за счет использования более дешевой рабочей силы, материалов и других ресурсов. Это помогает увеличить их доход.