

ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКЦИИ ЗАО «АТЛАНТ» НА ВНЕШНИЙ РЫНОК В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Актуальность темы исследований обусловлена тем, что в условиях экономических санкций продвижение продукции на внешний рынок становится важной задачей для сохранения конкурентоспособности и увеличения объемов продаж. ЗАО «АТЛАНТ», как производитель качественной бытовой техники, сталкивается с необходимостью адаптации своей стратегии к новым экономическим реалиям. Это требует разработки инновационных подходов и инструментов для успешного выхода на международные рынки [1].

Целью исследования является разработка направлений и инструментов продвижения продукции ЗАО «АТЛАНТ» на внешний рынок в условиях санкций. Задачами исследования являются проведение анализа международных рынков и текущих ограничений; оценка влияния санкций на экспортную деятельность компании; разработка стратегии продвижения продукции, включая инновационные инструменты; определение наиболее эффективных методов маркетинга и логистики для расширения присутствия компании за рубежом. Объектом является экспортная деятельность ЗАО «АТЛАНТ», а предметом – стратегии и инструменты продвижения продукции компании на внешних рынках в условиях санкций.

На рынке сложилось мнение, что одно из ключевых преимуществ техники «Атлант» – ее надежность и качество. Завод предлагает покупателям самую долгую гарантию в три года и срок службы на 10 лет, в то время как порядка 80% игроков не обещают более 5-7 лет. «Атлант» – это высокая культура производства и крайне ответственное отношение всего коллектива к качеству выпускаемого им продукта. Ключевым фактором производства для «Атланта» всегда было и остается качество. Использование международного партнерства, методов цифрового маркетинга, инновационных подходов продвижения продукции позволит компании сохранить свою конкурентоспособность и укрепить позиции на глобальном рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Цели и задачи ЗАО «АТЛАНТ» [Электронный ресурс]. – URL: <https://atlant.by/> (дата обращения 13.04.2025).