Код та назва дисципліни укр. мовою / Назва дисципліни англ. мовою	2-D3-3-04 Діагностика потенційних онлайн каналів експорту продукції / **Diagnostics of potential online product export channels**
Рекомендується для галузі знань	*Для спеціальностей усіх галузей знань*
Кафедра *(зазначати повну назву кафедри)*	міжнародного менеджменту (ЕММ)
П.І.П. НПП *(за можливості)*	
Рівень ВО	другий (магістерський)
Курс, семестр *(в якому буде викладатись)*[3]	1 курс
Мова викладання	українська
Пререквізити (передумови вивчення дисципліни) [1]	Не потребує особливих передумов
Чому це цікаво/треба вивчати	Вивчення цього курсу дозволяє опанувати методику точного вибору найбільш прибуткових зовнішніх ринків, спираючись на аналіз великих даних та поведінкові фактори цифрових споживачів. Студенти вчаться мінімізувати фінансові ризики при експансії, об'єктивно оцінюючи конкурентне середовище та технічні можливості глобальних маркетплейсів. Це дає змогу розробляти стратегії масштабування бізнесу, що базуються не на інтуїції, а на чіткому діагностуванні ефективності онлайн-каналів збуту.
Перелік тем з дисципліни	1. Глобальний ландшафт електронної комерції. 2. Сегментація та вибір цільових ринків 3. Аналіз конкурентного середовища в онлайн-просторі 4. Специфіка глобальних маркетплейсів (Amazon, eBay, Etsy, AliExpress). 5. Діагностика логістичної інфраструктури та складських рішень 6. Юридичні та податкові аспекти онлайн-експорту. 7. Оцінка платіжних систем та фінансових ризиків. 8. Цифровий маркетинг та пошукова оптимізація (SEO) для експорту. 9. Локалізація та культурна адаптація контенту. 10. Критерії ефективності (KPI) онлайн-каналів
Як можна користуватися набутими знаннями і вміннями (компетентність)	Здобувачі отримають знання та практичні навички щодо системної оцінки місткості та конкурентнеого середовища іноземних ринків, обираючи найбільш перспективні цифрові ніші для експансії товарів. Ви навчитесь професійно налаштовувати воронки продажів через міжнародні маркетплейси та соціальні мережі, мінімізуючи фінансові ризики за рахунок точного аналізу поведінки цільової аудиторії. Отримана компетентність також забезпечує здатність адаптувати маркетингову стратегію та логістичні процеси під специфіку обраного регіону, що гарантує сталий розвиток експортного потенціалу компанії.
Очікувані результати навчання	Курс сформує у студентів здатності до опанування методик комплексного аналізу глобальних цифрових ринків для вибору найбільш перспективних регіонів та платформ для виходу національного продукту. Студенти навчаться використовувати інструменти вебаналітики та маркетингового моніторингу для оцінки конкурентного середовища та специфіки споживчого попиту в онлайн-каналах різних країн. Результатом навчання є здатність самостійно розробляти стратегію експорту, мінімізуючи ризики за рахунок обґрунтованої діагностики маркетплейсів, соціальних мереж та пошукових систем.
Інформаційне забезпечення	Робоча програма дисципліни, електронний конспект лекцій. Власні презентації викладача, навчальні кейси, онлайн-ресурси (Coursera, EdX)

Види навчальних занять *(лекції, практичні, семінарські, лабораторні заняття тощо)*	Лекції, практичні заняття, семінари, мінікейс-аналіз
Вид семестрового контролю	Диференційований залік
Максимальна кількість здобувачів на семестр	Без обмежень

Декан факультету Тетяна ГРИНЬКО