|  |  |
| --- | --- |
| **Ekonomikas 17.olimpiāde, 3.posms**  Latvijas Universitātes Ekonomikas un vadības fakultāte  2016.gada 3.marts | Olimpiādes dalībnieka kods: |

**Problēmsituācijas analīze (līdz plkst. 1425, 17 punkti)**

Jūs tikko izspēlējāt imitācijas spēli “Dzērieni” un centāties nopelnīt vairāk naudas variējot sava produkta cenu un mārketinga izdevumus. Atbildiet uz jautājumiem brīvā formā.

**1.jautājums (3 punkti)**

Kāda katras komandas rīcība varētu palielināt peļņu visiem dalībniekiem tirgus situācijā, kas būtu līdzīga tai, kas aplūkota imitācijas spēlē “Dzērieni”? Kas liegtu to īstenot reālā ekonomiskā situācijā?

**2.jautājums (3 punkti)**

Sniedziet trīs piemērus reāliem produktiem un uzņēmumiem, kas izmanto agresīvu mārketinga kampaņu tirgus daļas palielināšanai tirgos ar līdzīgiem, savstarpēji viegli aizvietojamiem produktiem.

**3.jautājums (5 punkti)**

Kādi reklāmas instrumenti un pasākumi varētu tikt izmantoti atspirdzinoša dzēriena popularizēšanai, pie nosacījuma, ka produkta mērķauditorija ir Latvijas iedzīvotāji vecuma grupā no 14 līdz 25 gadiem.

**4.jautājums (3 punkti)**

Kādi vēl trīs faktori un kā, izņemot imitācijas spēlē aplūkotos, ietekmētu bezalkoholiska, gāzēta, saldināta dzēriena pieprasījumu?

**5.jautājums (3 punkti)**

Kā Jūs izskaidrotu situāciju, ka uzņēmums saglabā sava produkta cenu un mārketinga izdevumus līdzšinējā līmenī, bet tā tirgus daļa samazinās?