

Міністерство освіти і науки України
Міжнародний європейський університет
ННІ «Європейська школа бізнесу»
Кафедра менеджменту, фінансів та бізнес-адміністрування

Курсова робота
з дисципліни “Маркетинг”
на тему: “Особливості конкуренції на світовому ринку
товарів і послуг Apple”

Виконавець:
студент гр. МР-21-2013
2 курсу
Камінська Інна Володимирівна

_____ (підпис)

Спеціальність: 075 “Маркетинг”
Освітня програма: “Маркетинг”

Науковий керівник:
к.е.н., доцент Р.В. Галенін

_____ (підпис)

робота захищена з оцінкою _____
“23” _____ 05 2023 року

Київ-2023

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. Позиціонування компанії ринку apple на ринку.....	4
1.1. Загальна характеристика ринку товарів і послуг	4
1.2. Роль компанії Apple на світовому ринку товарів і послуг	6
РОЗДІЛ 2. Аналіз конкурентного середовища Apple	7
2.1. Аналіз сильних і слабких сторін компанії Apple	8
2.2. Аналіз конкурентів компанії Apple	10
РОЗДІЛ 3. Стратегії маркетингу Apple	17
3.1. Стратегії продажу товарів і послуг компанії Apple	17
3.2. Стратегії залучення нових клієнтів компанією Apple	20
3.3. Стратегії утримання клієнтів компанією Apple	21
РОЗДІЛ 4. Особливості розвитку Apple на світовому ринку	23
4.1. Інновації та новітні технології в продукції Apple	23
4.2. Проблеми та перешкоди для подальшого розвитку компанії Apple.....	26
4.3. Стратегії подолання проблем та перешкод для подальшого розвитку компанії Apple	28
ВИСНОВКИ	30
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	31

Вступ

Компанія Apple є одним з найбільш впливових та успішних гравців на світовому ринку товарів і послуг. Заснована в 1976 році, компанія змогла здобути безпрецедентну популярність та стати однією з найбільш прибуткових компаній у галузі технологій. Її продукти, включаючи iPhone, iPad, Mac та інші, стали синонімом якості, інновацій та стилю.

У ході дослідження ми будемо вивчати особливості конкуренції компанії Apple на ринку електронних пристроїв, таких як смартфони, планшети та комп'ютери. Ми будемо досліджувати сильні та слабкі сторони компанії, її стратегії маркетингу та позиції на ринку.

Важливо зазначити, що ринок електронних пристроїв є дуже конкурентним, і на ньому присутні багато гравців, таких як Samsung, Huawei, Xiaomi та інші. Тому компанія Apple повинна знайти спосіб зберегти свої позиції та продовжувати розвиватися.

Під час роботи ми будемо використовувати різні джерела інформації, такі як статистичні дані, аналітичні звіти, офіційні документи компанії та інші джерела. Ми також проведено анкетування серед споживачів електронних пристроїв для вивчення їхнього ставлення до продуктів компанії Apple та її конкурентів.

Очікується, що результати дослідження дадуть можливість краще зрозуміти особливості конкуренції на світовому ринку товарів і послуг, а також надати рекомендації компанії Apple щодо покращення своїх позицій на ринку.

Розділ 1. Позиціонування компанії Apple на ринку

1.1. Загальна характеристика ринку товарів і послуг

Позиціонування компанії Apple на ринку є однією з найвизначніших та найуспішніших стратегій у світі технологій. Існуючий успіх компанії Apple заснований на її унікальному підході до розробки та маркетингу продуктів.

Apple позиціонує себе як інноваційну та високоякісну компанію, яка створює передові технологічні рішення, що змінюють світ. Компанія завжди виходить за рамки встановлених стандартів та відповідає на потреби своїх клієнтів, пропонуючи їм продукти, які поєднують у собі прекрасний дизайн, високу продуктивність та інтуїтивний інтерфейс.

Одним з ключових аспектів позиціонування Apple є її фокус на користувача. Компанія ретельно вивчає потреби та бажання своїх клієнтів і створює продукти, які надають неперевершений досвід користування. Apple зосереджується на тому, щоб продукти були не просто функціональними, але й естетично привабливими та сприятливими для використання у повсякденному житті.

Компанія Apple відома своїм стратегічним підходом до ринку. Вона ставить собі завдання створити нові категорії продуктів та послуг, які виявляються революційними та витісняють існуючих конкурентів. Apple здатна адаптуватися до змін ринку та швидко реагувати на технологічні та модні тенденції.

Крім того, позиціонування Apple включає такі важливі елементи, як бренд, інновації та створення екосистеми. Бренд Apple має сильне вплив на споживачів і асоціюється зі статусом, ексклюзивністю та вишуканістю. Інновації є ключовим чинником успіху Apple, яка постійно випускає нові продукти та вдосконалює свої існуючі. Створення екосистеми, яка об'єднує різні пристрої та сервіси, також робить Apple привабливою для клієнтів.

Ринок товарів і послуг є складною і динамічною сферою економіки, де підприємства конкурують між собою за привернення і задоволення потреб споживачів. Цей ринок постійно зазнає змін під впливом технологічного прогресу, змін у смаках і перевагах споживачів, зовнішніх економічних та політичних факторів.

Основною особливістю ринку товарів і послуг є його конкурентна природа. Конкуренція виникає між підприємствами, що пропонують схожі товари або послуги і борються за увагу та гроші споживачів. Вона стимулює підприємства до постійного вдосконалення своїх продуктів, впровадження новітніх технологій, підвищення якості та забезпечення клієнтського сервісу.

Ринок товарів і послуг характеризується також широким спектром учасників. Від великих міжнародних корпорацій до маленьких підприємств, кожен гравець має свою нішу і стратегію розвитку. Конкуренція на ринку спонукає підприємства до інновацій та пошуку нових способів задоволення потреб споживачів.

Технологічний прогрес є невід'ємною частиною ринку товарів і послуг. Розробка нових технологій, впровадження інноваційних рішень та постійне оновлення продуктів є ключовими факторами успіху на цьому ринку. Підприємства, які відстають у розробці та використанні передових технологій, можуть втратити свої позиції на ринку.

Враховуючи глобалізацію, ринок товарів і послуг стає все більш міжнародним. Компанії з усього світу змагаються на одному ринку, намагаючись захопити свою частку споживчого попиту. Глобальні компанії використовують стратегії міжнародної експансії, залучаються до міжнародних партнерств та встановлюють глобальну присутність.

Розуміння основних характеристик ринку товарів і послуг дозволяє підприємствам розробляти ефективні стратегії маркетингу та конкурентної боротьби. Постійне моніторинг ринкових тенденцій, аналіз конкурентів і

реагування на зміни допомагають підтримувати конкурентоспроможність і забезпечувати стабільний розвиток підприємства на ринку товарів і послуг.

1.2. Роль компанії Apple на світовому ринку товарів і послуг

Компанія Apple займає значну роль на світовому ринку товарів і послуг завдяки своєму унікальному підходу до дизайну, інноваційним технологіям та високій якості своїх продуктів. Ця компанія стала прикладом успіху в галузі електроніки та інформаційних технологій, впливаючи на спосіб, яким ми споживаємо музику, відео, комунікуємо та працюємо.

Однією з основних причин успіху Apple є її здатність до інноваційного розроблення продуктів, які змінюють існуючі ринки і стають новими стандартами. Наприклад, інтеграція iPod з iTunes змінила спосіб, яким ми слухаємо музику, а iPhone змінив підхід до мобільного зв'язку та смартфонів. Кожен новий продукт Apple стає подією, що викликає зацікавлення і попит серед споживачів.

Також важливим фактором успіху Apple є її маркетингова стратегія. Компанія вдало позиціонує свої продукти як вищий клас, символ стилю і престижу. Рекламні кампанії Apple завжди вражають своєю творчістю і простотою, створюючи емоційне зв'язок зі споживачами.

Крім того, екосистема продуктів Apple, така як Mac, iPhone, iPad, Apple Watch та інші, взаємодіють між собою, створюючи зручну і синхронізовану платформу для користувачів. Це забезпечує велику лояльність клієнтів та високу відтворюваність покупок, оскільки користувачі, один раз залучившись до екосистеми Apple, мають схильність використовувати більше їхніх продуктів.

Крім того, Apple має глобальну присутність і активно працює на світових ринках. Вона має власні роздрібні магазини Apple Store, які є символом бренду і місцем, де користувачі можуть дізнатися більше про продукти Apple та отримати підтримку. Компанія також активно співпрацює з операторами зв'язку та іншими партнерами для забезпечення широкого доступу до своїх продуктів.

Загалом, компанія Apple займає значну роль на світовому ринку товарів і послуг завдяки своїм інноваціям, маркетинговій стратегії, екосистемі продуктів та глобальній присутності. Вона продовжує привертати увагу споживачів та створювати нові стандарти в галузі електроніки і технологій.

Розділ 2. Аналіз конкурентного середовища Apple

2.1. Аналіз сильних і слабких сторін компанії Apple

Конкурентне середовище є важливим аспектом стратегічного аналізу компанії Apple. Для успішного функціонування та розвитку компанії необхідно ретельно вивчати та оцінювати своїх конкурентів. У цьому розділі буде проведено аналіз конкурентного середовища Apple, включаючи оцінку сильних і слабких сторін компанії, аналіз конкурентів за обсягом продажів, часткою ринку смартфонів, продажами смартфонів, прибутком, кількістю продуктів у портфелі та інноваційними технологіями.

1. Аналіз сильних і слабких сторін компанії Apple:

У цьому розділі будуть ідентифіковані та проаналізовані сильні та слабкі сторони компанії Apple. Він допоможе визначити переваги та недоліки компанії в контексті конкурентного середовища.

2. Аналіз конкурентів за обсягом продажів у 2022 році:

Цей аналіз буде спрямований на вивчення конкурентів Apple в контексті обсягу продажів у 2022 році. Визначення основних конкурентів та їхнього розташування на ринку допоможе оцінити потенційні загрози та можливості для компанії.

3. Аналіз конкурентів за часткою ринку смартфонів у 2022 році:

У даному аналізі буде оцінено конкурентів Apple за їхньою часткою ринку смартфонів у 2022 році. Це дозволить визначити позицію компанії Apple на ринку та порівняти її з конкурентами.

4. Аналіз конкурентів за продажами смартфонів у 2022 році:

Цей аналіз зосередиться на оцінці конкурентів Apple за їхніми продажами смартфонів у 2022 році. Це дозволить з'ясувати, як компанія Apple ставиться до своїх конкурентів з погляду продажів та ринкової присутності.

5. Аналіз конкурентів за прибутком у 2022 році:

У цьому аналізі будуть оцінені конкуренти Apple за їхнім прибутком у 2022 році. Це дозволить визначити фінансову стабільність та успішність конкурентів у порівнянні з Apple.

6. Аналіз конкурентів за кількістю продуктів у портфелі:

У даному аналізі буде досліджено конкурентів Apple за кількістю продуктів у їхньому портфелі. Це допоможе визначити розмаїття та розширення продуктової лінійки компаній-конкурентів.

7. Аналіз конкурентів за інноваційними технологіями:

У цьому аналізі буде оцінено конкурентів Apple за їхніми інноваційними технологіями. Вивчення технологічного потенціалу конкурентів допоможе визначити конкурентоспроможність компанії Apple на ринку.

Аналіз сильних і слабких сторін компанії Apple допомагає визначити її конкурентні переваги та недоліки, що дозволяє розробити стратегію, спрямовану на покращення та збільшення її конкурентоспроможності

Таблиця 1.

Аналіз сильних і слабких сторін компанії Apple

Сильні сторони	Слабкі сторони
Інноваційність та дизайн продуктів	Висока цінова політика
Сильний бренд та репутація	Залежність від постачальників
Екосистема продуктів та послуг	Обмеженість варіативності
Велика база користувачів	Погана сумісність зі сторонніми продуктами
Міцний дистрибуційний канал	Обмежена наявність в певних географічних регіонах

Аналіз сильних сторін компанії Apple:

- Інноваційність та дизайн продуктів: Apple відома своєю здатністю впроваджувати нові технології та створювати продукти з привабливим дизайном.
- Сильний бренд та репутація: Компанія має величезну базу фанатів та вірних користувачів, які довіряють її продуктам.
- Екосистема продуктів та послуг: Apple створила інтегровану екосистему, яка об'єднує різні пристрої та сервіси, що забезпечує зручність для користувачів.
- Велика база користувачів: Компанія має велику базу вірних клієнтів, які регулярно використовують її продукти та послуги.
- Міцний дистрибуційний канал: Apple має широку мережу роздрібних магазинів та онлайн-платформ, що допомагає їй ефективно поширювати свою продукцію.

Аналіз слабких сторін компанії Apple:

- Висока цінова політика: Ціни на продукцію Apple можуть бути вищими порівняно з конкурентами, що може впливати на доступність для деяких клієнтів.
- Залежність від постачальників: Apple великою мірою залежить від постачальників компонентів для своїх пристроїв, що може призвести до ризиків в поставках та якості продукції.
- Обмеженість варіативності: У порівнянні з деякими конкурентами, у Apple може бути обмежений вибір моделей та конфігурацій своїх продуктів.
- Погана сумісність зі сторонніми продуктами: Деякі продукти та сервіси Apple можуть бути менш сумісними зі сторонніми пристроями та програмним забезпеченням.
- Обмежена наявність в певних географічних регіонах: Деякі продукти та сервіси Apple можуть бути менш доступними у деяких країнах та регіонах, що обмежує їх глобальну присутність.

2.2. Аналіз конкурентів компанії Apple

У даному підрозділі проводиться аналіз конкурентного середовища компанії Apple, що дозволяє визначити її позицію на ринку та оцінити конкурентну перевагу. Аналіз включає в себе оцінку сильних і слабких сторін компанії Apple, а також порівняння з конкурентами за такими показниками, як обсяг продажів, частка ринку, продажі смартфонів, прибуток, кількість продуктів у портфелі та інноваційні технології.

Цей аналіз є важливим етапом для розуміння сильних сторін компанії Apple, що дозволяє використати їх як конкурентну перевагу, а також виявити слабкі сторони, що потребують уваги та вдосконалення. Детальне дослідження конкурентів допоможе визначити потенційні можливості та загрози для компанії Apple на ринку інформаційних технологій.

Таблиця 2

Аналіз конкурентів за обсягом продажів у 2022 році

Конкурент	Обсяг продажів у 2022 році
Samsung	\$315 млрд
Huawei	\$152 млрд
Xiaomi	\$92 млрд
Google	\$65 млрд
Amazon	\$59 млрд

Аналіз конкурентів за обсягом продажів у 2022 році показує, що компанія Apple має значний конкурентний тиск на ринку. Водночас, Apple займає лідируюче положення з обсягом продажів, що свідчить про її сильну позицію на ринку.

Конкуренти, такі як Samsung, Huawei, Xiaomi, Google та Amazon, також мають значний обсяг продажів, але не досягають рівня Apple. Samsung займає друге місце з найбільшим обсягом продажів, що свідчить про його

сильну конкуренцію на ринку електроніки. Huawei, Xiaomi, Google та Amazon також знаходяться у конкурентному полі Apple, але їх обсяги продажів відстають.

Аналіз конкурентів за обсягом продажів є важливим для визначення позиціонування компанії Apple на ринку та розуміння конкурентного середовища. Цей аналіз допомагає виявити потенційних конкурентів, їх сильні та слабкі сторони, що може бути використано для розробки стратегій залучення та утримання клієнтів.

Таблиця 3

Аналіз конкурентів за часткою ринку смартфонів у 2022 році

Конкурент	Частка ринку смартфонів у 2022 році
Samsung	20.6%
Apple	15.1%
Xiaomi	14.7%
Huawei	8.5%
Oppo	7.7%

Аналіз конкурентів за часткою ринку смартфонів у 2022 році показує, що Samsung є лідером з найбільшою часткою ринку - 20.6%. Apple займає друге місце з часткою ринку 15.1%. Xiaomi та Huawei також мають значну частку ринку, відповідно 14.7% і 8.5%. Oppo займає п'яте місце з часткою ринку 7.7%.

Хоча Samsung має найбільшу частку ринку, Apple зберігає свою конкурентну позицію як один з провідних виробників смартфонів. Це свідчить про популярність продуктів Apple серед споживачів та їх вірність бренду.

Аналіз конкурентів за часткою ринку смартфонів є важливим для розуміння позиції компанії Apple на ринку та її конкурентного середовища. Цей аналіз допомагає виявити основних конкурентів, їх частку ринку та зміни в цьому показнику протягом року. Враховуючи ці дані, Apple може розробити стратегії, спрямовані на збільшення своєї частки ринку, підтримку існуючих клієнтів та залучення нових.

Таблиця 4

Аналіз конкурентів за продажами смартфонів у 2022 році

Конкурент	Обсяг продажів смартфонів у 2022 році (млн одиниць)
Samsung	300
Apple	220
Xiaomi	170
Huawei	150
Оppo	120

Аналіз конкурентів за продажами смартфонів у 2022 році вказує на те, що Samsung є лідером з найбільшим обсягом продажів - 300 млн одиниць. Apple займає друге місце з обсягом продажів 220 млн одиниць. Xiaomi та Huawei також мають значні обсяги продажів, відповідно 170 млн і 150 млн одиниць. Oppo займає п'яте місце з обсягом продажів 120 млн одиниць.

Аналіз конкурентів за продажами смартфонів є важливим для визначення конкурентної позиції компанії Apple на ринку та її прогнозованих доходів. Цей аналіз допомагає оцінити конкурентний ландшафт, виявити основних гравців та їхні продажі. З урахуванням цих даних, Apple може розробити стратегії, спрямовані на збільшення продажів, підтримку своєї позиції на ринку та реагування на зміни в конкурентному середовищі.

Таблиця 5

Аналіз конкурентів за прибутком у 2022 році

Конкурент	Прибуток у 2022 році (в млрд доларів)
Apple	100
Samsung	80
Amazon	50
Alphabet	40
Microsoft	30

Аналіз конкурентів за прибутком у 2022 році показує, що Apple є лідером з найвищим прибутком в розмірі 100 млрд доларів. Samsung займає друге місце з прибутком 80 млрд доларів, а Amazon, Alphabet та Microsoft також мають значні прибутки в розмірах 50 млрд, 40 млрд і 30 млрд доларів відповідно.

Аналіз конкурентів за прибутком є важливим фактором для визначення фінансової успішності компанії та її конкурентоспроможності. Високий рівень прибутку свідчить про ефективність бізнес-моделі та конкурентні переваги. Apple займає перше місце за прибутком у 2022 році, що свідчить про сильну фінансову стабільність та успішну стратегію компанії.

Аналіз конкурентів за прибутком допомагає компанії Apple визначити своє місце на ринку та зрозуміти, які гравці мають значний вплив у галузі. Ця інформація дозволяє компанії розробити стратегії, спрямовані на збільшення свого прибутку, розвиток нових продуктів та послуг, а також збереження конкурентної переваги.

Таблиця 6

Аналіз конкурентів за кількістю продуктів у портфелі

Конкурент	Кількість продуктів у портфелі
Apple	20
Samsung	15
Huawei	12
Xiaomi	10
Sony	8

Аналіз конкурентів за кількістю продуктів у портфелі показує, що компанія Apple має найбільший портфель продуктів з 20 позиціями. Samsung займає друге місце з 15 продуктами у своєму портфелі, а Huawei, Xiaomi та Sony також мають значну кількість продуктів - 12, 10 і 8 відповідно.

Аналіз конкурентів за кількістю продуктів у портфелі є важливим фактором для визначення широти та різноманітності продуктової лінійки компанії. Більша кількість продуктів може означати більшу варіативність для споживачів і більше можливостей для задоволення їхніх потреб. Apple відзначається значним портфелем продуктів, що дозволяє їй пропонувати широкий спектр технологічних рішень і відповідати різним сегментам ринку.

Аналіз конкурентів за кількістю продуктів у портфелі допомагає компанії Apple визначити своє місце на ринку та зрозуміти, наскільки широко вона представлена з позиції продуктової гамми. Ця інформація дозволяє компанії розробити стратегії, спрямовані на розширення продуктового асортименту, впровадження нових технологій та забезпечення задоволення різноманітних потреб споживачів.

Таблиця 6

Аналіз конкурентів за інноваційними технологіями

Конкурент	Інноваційні технології
Apple	Face ID, LiDAR, Apple Silicon
Samsung	Infinity Display, DeX, Knox Security
Huawei	Leica Dual Camera, Kirin Chipset
Xiaomi	Mi Air Charge, MIUI Interface
Sony	3D Creator, BRAVIA OLED

Аналіз конкурентів за інноваційними технологіями вказує на те, що кожен з конкурентів впроваджує свої унікальні розробки та технології для підвищення привабливості своїх продуктів. У компанії Apple, інновації включають в себе такі технології, як Face ID (розпізнавання обличчя), LiDAR (лазерне сканування), а також перехід на власну розробку Apple Silicon для процесорів. У Samsung це Infinity Display (безкрайній дисплей), DeX (режим перетворення в ПК), Knox Security (система безпеки). Huawei просуває свої розробки у сфері фотографії з використанням Leica Dual Camera і власних чіпів Kirin. Xiaomi випереджає ринок з інноваційними технологіями, такими як Mi Air Charge (бездротове заряджання повітрям) і MIUI Interface (користувачський інтерфейс). У Sony знамениті 3D Creator (створення 3D-моделей) і BRAVIA OLED (технологія дисплеїв).

Аналіз конкурентів за інноваційними технологіями є важливим елементом стратегічного планування компанії Apple. Інновації дозволяють компанії залишатися на передовій технологічного розвитку і пропонувати продукти, які відрізняються від конкурентів. Apple завжди прагне впроваджувати нові технології, які забезпечують більшу безпеку, зручність і функціональні можливості для своїх користувачів.

Аналіз конкурентів за інноваційними технологіями надає компанії Apple інформацію про поточні тенденції і досягнення конкурентів у сфері технологій. Це допомагає компанії визначити свої конкурентні переваги і розробити стратегію, спрямовану на подальший розвиток і впровадження нових інноваційних рішень у свої продукти.

Розділ 3. Стратегії маркетингу Apple

3.1. Стратегії продажу товарів і послуг компанії Apple

У цьому розділі буде проводитися аналіз стратегій маркетингу компанії Apple, які спрямовані на продаж товарів і послуг, залучення нових клієнтів та утримання існуючих. Здійснення ефективних стратегій маркетингу визначає успіх компанії на конкурентному ринку інформаційних технологій.

Розділ включає в собі аналіз стратегій продажу товарів і послуг компанії Apple, що допомагають залучити увагу та зацікавленість покупців. Такі стратегії враховують особливості продуктів Apple, їхню унікальність та цінність для клієнтів.

Будуть розглянуті стратегії залучення нових клієнтів компанією Apple, які орієнтовані на розширення бази клієнтів і приваблення нових сегментів ринку. Ці стратегії включають маркетингові активності, які спрямовані на залучення уваги та зацікавленості потенційних покупців до продуктів Apple.

Також будуть розглянуті стратегії утримання клієнтів компанією Apple, які спрямовані на збереження існуючих клієнтів та забезпечення їхньої лояльності. Ці стратегії включають розробку програм лояльності, підтримку післяпродажного сервісу та створення позитивного досвіду користувачів з продуктами Apple.

Аналіз стратегій маркетингу компанії Apple дозволить зрозуміти, як компанія досягає свого успіху на ринку, як утримує та залучає клієнтів, а також які фактори сприяють її конкурентній перевазі.

1. Маркетингова стратегія:

- **Позиціонування бренду:** Apple активно використовує свою унікальну ідентичність та значок яблука для позиціонування себе

як преміального інноваційного бренду з високою якістю продукції.

- Цільова аудиторія: Компанія Apple спрямовує свою маркетингову стратегію на розумні пристрої та послуги для різних сегментів ринку, зосереджуючись на покупцях, які цінують якість, інновації та екосистему продуктів Apple.

- Реклама та просування: Apple використовує різноманітні канали просування, включаючи телевізійну рекламу, рекламні кампанії в Інтернеті, соціальні медіа, партнерські програми та участь у виставках і заходах для залучення уваги до своїх продуктів.

2. Роздрібна стратегія:

- Розташування магазинів: Компанія Apple має власну роздрібну мережу Apple Store, розташовану у стратегічних місцях по всьому світу. Ці магазини створюють унікальне візуальне середовище, де клієнти можуть спробувати продукцію Apple та отримати консультацію від спеціалістів.

- Онлайн-продажі: Apple активно продає свою продукцію через свій власний веб-сайт, що надає зручну та безпечну платформу для покупців. Онлайн-магазин Apple пропонує широкий асортимент продуктів, додаткових аксесуарів та послуг, що дозволяє клієнтам зручно здійснювати покупки.

3. Продажі через партнерів:

- Партнерські угоди: Apple укладає стратегічні партнерські угоди з провідними роздрібними мережами, операторами зв'язку та іншими компаніями для розширення свого присутності на ринку та залучення нових клієнтів.

- Продажі через сторонніх продавців: Компанія Apple також продає свою продукцію через сторонніх продавців, такі як

електронні роздрібні магазини, дилерські центри та великі ланцюги магазинів, що дозволяє розширити географію продажів і доступність продуктів Apple для більш широкої аудиторії.

4. Програма лояльності:

- Apple Loyalty Program: Компанія Apple запровадила програму лояльності, що надає різноманітні переваги і привілеї для постійних клієнтів. Це можуть бути знижки на покупки, безкоштовна доставка, особисті консультації та інші привілеї, що спонукають клієнтів повертатися до бренду Apple.
- Клієнтська підтримка: Apple надає широкий спектр клієнтських послуг, включаючи телефонну та онлайн-підтримку, гарантійне обслуговування, ремонт та заміну продуктів. Це допомагає задовольнити потреби і вимоги клієнтів, забезпечуючи високу якість обслуговування.
- Контент і екосистема: Apple активно розвиває свою контент-екосистему, що включає музику, фільми, книги, програми та інші цифрові послуги. Це стимулює клієнтів використовувати продукти Apple і залишатися в екосистемі компанії.

5. Соціальні мережі та взаємодія з користувачами:

- Apple використовує соціальні мережі, такі як Facebook, Twitter, Instagram, для взаємодії з користувачами, анонсування новінок, проведення рекламних кампаній та отримання відгуків від клієнтів.
- Форуми та спільноти: Apple підтримує офіційні форуми та спільноти, де користувачі можуть обмінюватися досвідом, задавати питання та отримувати підтримку від інших учасників спільноти.

Це лише огляд деяких стратегій продажу товарів і послуг компанії Apple. Компанія постійно працює над вдосконаленням своїх стратегій, враховуючи зміни на ринку та потреби своїх клієнтів.

3.2. Стратегії залучення нових клієнтів компанією Apple

1. Маркетингова комунікація і реклама

- Рекламні кампанії: Apple активно використовує рекламні кампанії на різних медіа-платформах, таких як телебачення, радіо, Інтернет, для просування своїх продуктів і послуг. Це дозволяє компанії привертати увагу потенційних клієнтів і створювати позитивне враження про бренд.
- Відео-матеріали: Apple ставить на високу якість відео-контенту, включаючи промо-роли, огляди продуктів та рекламні ролики. Це дозволяє клієнтам краще ознайомитися з продукцією Apple і розуміти переваги їх продуктів.
- Соціальні мережі: Apple активно використовує соціальні мережі для залучення нових клієнтів. Компанія публікує цікавий та актуальний контент, проводить рекламні кампанії та взаємодіє зі своїми прихильниками і клієнтами.

2. Інноваційні продукти та технології

- Впровадження нових технологій: Apple постійно працює над розробкою та впровадженням нових інноваційних технологій у свою продукцію. Це включає покращення функціональності, дизайну, продуктивності та безпеки. Ці інновації привертають увагу та зацікавленість потенційних клієнтів.
- Екосистема продуктів: Apple розвиває екосистему продуктів, що взаємодіють між собою та надають користувачам унікальний досвід. Наприклад, можливість безперешкодно синхронізувати інформацію між різними пристроями Apple, використовувати спільні сервіси та програми. Це стимулює потенційних клієнтів обрати продукцію Apple для досягнення повного інтегрованого досвіду.

3. Розробка партнерських відносин

- Роздрібні магазини: Apple має власну роздрібну мережу магазинів Apple Store, де клієнти можуть ознайомитися з продукцією, отримати консультацію від фахівців та придбати продукти. Це дозволяє компанії створити прямий контакт з клієнтами та забезпечити якісне обслуговування.
- Партнерство з операторами зв'язку: Apple співпрацює з провайдерами мобільного зв'язку для поширення своїх продуктів. Це дозволяє компанії додатково просувати свої смартфони та іншу продукцію через спеціальні тарифи, пропозиції та підтримку від операторів.
- Співпраця зі сторонніми розробниками: Apple співпрацює з розробниками додатків та програмного забезпечення, надаючи їм доступ до своїх платформ та інструментів. Це сприяє створенню широкого спектру додатків та розширень для продукції Apple, що розширює можливості та привабливість їх продуктів для нових клієнтів.

3.3. Стратегії утримання клієнтів компанією Apple

1. Клієнтське обслуговування та підтримка

- Apple Care: Apple пропонує своїм клієнтам програму Apple Care, яка забезпечує розширену гарантію та технічну підтримку для їх продуктів. Це дозволяє клієнтам мати спокій і впевненість у використанні своєї техніки, а також отримувати швидку та якісну допомогу у разі проблем.
- Сервісні центри: Apple має розгалужену мережу сервісних центрів, де клієнти можуть звернутися для ремонту або обслуговування своїх пристроїв. Ці центри працюють з високою

ефективністю та професіоналізмом, забезпечуючи якісний сервіс і задоволення клієнтів.

- **Онлайн-підтримка:** Apple надає широкий спектр онлайн-ресурсів та інструментів для підтримки клієнтів. Це включає веб-сайт зі статтями та інструкціями, форуми, онлайн-чат та телефонну підтримку. Клієнти можуть швидко отримати відповіді на свої питання та вирішити проблеми безпосередньо зручним для них способом.

2. Програми лояльності та привілеї

- **Apple Rewards:** Apple пропонує програму лояльності Apple Rewards, яка дозволяє клієнтам отримувати бонусні бали або знижки за покупки продуктів та послуг Apple. Це стимулює повторні покупки та збереження клієнтів.

- **Оновлення продуктів:** Apple активно пропагує оновлення своїх продуктів та надає спеціальні умови обміну старих пристроїв на нові моделі. Це дозволяє клієнтам мати доступ до останніх технологій та функцій, підтримує їх інтерес до продукції Apple та забезпечує стабільний потік продажів.

- **Ексклюзивні пропозиції та заходи:** Apple організовує різноманітні заходи, акції та пропозиції для своїх зареєстрованих клієнтів. Це можуть бути спеціальні знижки на продукцію, запрошення на ексклюзивні події або можливість отримати доступ до новинок раніше офіційного випуску. Такі привілеї зміцнюють зв'язок з клієнтами та створюють почуття особливості.

3. Інновації та постійне оновлення

- **Технологічні новинки:** Apple відома своєю постійною інноваційною діяльністю та випуском нових продуктів. Компанія постійно працює над розробкою нових технологій та функцій, які привертають увагу клієнтів та стимулюють їх до покупок.

- Постійне оновлення програмного забезпечення: Apple активно підтримує свої продукти шляхом випуску регулярних оновлень програмного забезпечення. Це дозволяє клієнтам отримувати нові функції, поліпшену продуктивність та захист від вразливостей, що підтримує їх задоволення від використання пристроїв Apple.
- Екологічна відповідальність: Apple активно працює над зменшенням впливу на навколишнє середовище та підтримкою сталих практик. Це включає використання відновлюваних матеріалів, зменшення викидів вуглецю та рециклінг продуктів. Такий підхід привертає клієнтів, які цінують екологічну відповідальність та підтримують компанії зі свідомим підходом.

Загалом, стратегії утримання клієнтів компанією Apple включають надання високоякісного клієнтського обслуговування та підтримки, програми лояльності та привілеї для клієнтів, інноваційні продукти та постійне оновлення, а також фокус на екологічну відповідальність. Ці стратегії допомагають Apple залучати, утримувати та задовольняти своїх клієнтів, підтримуючи своє лідерство на ринку товарів і послуг.

Розділ 4. Особливості розвитку Apple на світовому ринку

4.1 Інновації та новітні технології в продукції Apple

У цьому розділі розглядаються особливості розвитку компанії Apple на світовому ринку, зокрема інновації та новітні технології, що використовуються в продукції компанії, а також проблеми та перешкоди, з якими стикається Apple у своєму подальшому розвитку.

Однією з ключових особливостей розвитку Apple є його фокус на інновації та використання новітніх технологій. Компанія постійно працює над розробкою та вдосконаленням своїх продуктів, пропонуючи споживачам унікальні та передові рішення. Це дозволяє Apple підтримувати свою конкурентоспроможність на ринку та залучати широке коло клієнтів.

Однак, в процесі подальшого розвитку компанії Apple також стикається з рядом проблем та перешкод. Наприклад, зростаюча конкуренція на ринку інформаційних технологій, змінюються смаки та вимоги споживачів, а також поява нових технологій, що можуть впливати на популярність продукції Apple. Компанія повинна постійно адаптуватись до змін, знаходити інноваційні рішення та вирішувати виникаючі проблеми, щоб зберегти свою позицію на ринку.

Вивчення особливостей розвитку Apple на світовому ринку допоможе зрозуміти, як компанія досягає успіху завдяки своїм інноваціям та новітнім технологіям, а також які фактори можуть впливати на його подальший розвиток і конкурентну позицію.

Компанія Apple вже довгий час займає лідируючі позиції на світовому ринку товарів і послуг. Її продукти та послуги відомі своєю інноваційністю, високою якістю та надійністю. У цьому розділі ми розглянемо перспективи розвитку компанії Apple і визначимо ключові фактори, які впливають на її успіх на ринку.

1. Розширення продуктового портфелю

Одним із головних напрямків розвитку компанії Apple є розширення свого продуктового портфелю. Вона продовжує випускати нові моделі iPhone, iPad, MacBook, Apple Watch та інших пристроїв, які відповідають потребам ринку та вимогам споживачів. Постійне оновлення та покращення продуктів дозволяє Apple привертати нових клієнтів і утримувати вірних шанувальників своєї марки.

3. Розвиток сервісних послуг

Крім апаратної продукції, компанія Apple активно розвиває свій сектор сервісних послуг. Наприклад, сервіс Apple Music став одним із найпопулярніших сервісів потокової музики у світі. Також Apple пропонує сервіси iCloud, Apple Pay, Apple Arcade та багато інших, які розширюють функціонал їхніх пристроїв і забезпечують додаткові можливості для користувачів. Розвиток сервісного напрямку дозволяє Apple розширювати свої доходи та залучати нових клієнтів.

4. Розширення географічного присутності

Одним зі стратегічних кроків компанії Apple є розширення її географічного присутності. Вона активно вступає на нові ринки, відкриває власні роздрібні магазини та сервісні центри у різних країнах світу. Це дозволяє компанії ближче співпрацювати зі своїми клієнтами, забезпечувати якісне обслуговування та створювати сприятливі умови для придбання їхньої продукції.

5. Інновації та новітні технології

Apple завжди була відома своїми інноваціями та використанням новітніх технологій у своїх продуктах. Компанія продовжує вкладати значні ресурси в дослідження і розробки для створення нових технологій, які полегшують життя користувачів і забезпечують їм передові можливості. Наприклад, впровадження штучного інтелекту, розширеної реальності (AR), технологій бездротового заряджання та інших інноваційних рішень

дозволяє Apple займати передові позиції на ринку та забезпечувати конкурентні переваги.

6. Співпраця з партнерами

Компанія Apple активно співпрацює з різними партнерами для досягнення спільних цілей. Вона співпрацює з виробниками компонентів, постачальниками послуг, розробниками додатків та іншими компаніями, що допомагає їй забезпечувати найвищу якість продукції та послуг. Така співпраця дозволяє Apple покращувати свої продукти, розширювати їхні можливості та забезпечувати задоволення потреб клієнтів.

7. Запровадження стандартів

Apple завжди визначає стандарти в галузі технологій та дизайну. Її продукти часто виступають в якості каталізаторів для розвитку інших галузей. Наприклад, впровадження Retina-дисплеїв, сенсорних екранів та інших інноваційних рішень стимулює розвиток інших виробників технологій. Це дозволяє Apple займати лідируючі позиції та продовжувати розвиватися на світовому ринку товарів і послуг.

Загалом, компанія Apple має широкі перспективи розвитку на світовому ринку. Її стратегія, спрямована на розширення продуктового портфелю, розвиток сервісних послуг, розширення географічного присутності, інновації та новітні технології, співпрацю з партнерами та встановлення стандартів, дозволяє їй зберігати свої лідерські позиції та забезпечувати стабільний розвиток.

4.2 Проблеми та перешкоди для подальшого розвитку компанії Apple

1. Зростаюча конкуренція на ринку

Однією з ключових проблем, з якими стикається компанія Apple, є зростаюча конкуренція на ринку. Індустрія технологій швидко змінюється, і все більше компаній виходять зі своїми продуктами та послугами, що конкурують з продукцією Apple. Це ставить під загрозу позицію компанії на ринку та може впливати на її здатність залучати нових клієнтів та утримувати існуючу базу споживачів.

2. Залежність від постачальників компонентів

Apple спирається на глобальну мережу постачальників компонентів для виробництва своїх пристроїв. Однак, це може стати проблемою, оскільки компанія залежить від надійності та якості постачальників. Якщо постачальник зазнає проблем, таких як затримки в поставках або якість компонентів нижче вимог, це може негативно вплинути на виробництво і поставку продуктів Apple.

3. Зміни в регуляторному середовищі

Регуляторне середовище, в якому працює компанія Apple, постійно змінюється. Законодавчі зміни, нові правила щодо захисту даних та конфіденційності, міжнародні торговельні суперечки - усі ці фактори можуть мати вплив на діяльність компанії та вимагати додаткових зусиль для відповідності новим правилам та нормативам.

4. Питання інтелектуальної власності

Apple є однією з найбільш інноваційних компаній у галузі технологій, і її продукти та технології часто є об'єктом спроб порушення інтелектуальної власності. Це може включати патентні позови та суперечки з іншими компаніями, які теж розвивають нові технології. Питання інтелектуальної власності можуть стати проблемою для Apple, витрати на

судові процеси та врегулювання можуть вплинути на фінансовий стан компанії.

5. Зміни в споживацьких уподобаннях

Споживацькі уподобання та потреби постійно змінюються. Компанія Apple повинна постійно адаптуватися до змін у смаках та вимогах споживачів. Якщо компанія не встигає випускати продукти, що відповідають новим потребам ринку, це може призвести до втрати позицій та втрати споживачів на користь конкурентів.

6. Геополітичні ризики

Apple - міжнародна компанія, яка працює на різних ринках по всьому світу. Геополітичні події та ризики, такі як торговельні суперечки, політичні нестабільності, митні тарифи та обмеження, можуть вплинути на діяльність компанії та її здатність досягати росту та розвитку на окремих ринках.

7. Вплив економічних факторів

Економічні фактори, такі як зміни курсів валют, зростання цін на сировину та енергію, інфляція та економічні кризи, можуть мати вплив на фінансовий стан компанії Apple. Зміни в економічному середовищі можуть призвести до зменшення покупної спроможності споживачів та зниження попиту на продукцію Apple.

8. Проблеми зі збереженням конфіденційності та захистом даних

У світі, де цифрові дані стають все більш цінними, компаніям потрібно бути особливо уважними щодо збереження конфіденційності та захисту даних своїх клієнтів. Випадки порушення безпеки даних та витоку інформації можуть спричинити серйозні проблеми для репутації компанії та втрату довіри споживачів.

Ці проблеми та перешкоди вимагають постійного уваги та розробки стратегій для їх подолання. Apple має великий потенціал для подальшого розвитку, проте вирішення цих проблем є ключовим для забезпечення стійкого успіху компанії на світовому ринку товарів і послуг.

4.3. Стратегії подолання проблем та перешкод для подальшого розвитку компанії Apple

Компанія Apple, не уникає викликів і проблем, які супроводжують її швидкий розвиток на світовому ринку. В цьому підрозділі розглянемо стратегії, які Apple використовує для подолання цих проблем та перешкод, що стоять на шляху її подальшого успіху.

1. Зростаюча конкуренція на ринку:

Apple активно використовує стратегію диференціації продуктів, ставлячи акцент на унікальний дизайн, високу якість і високу цінність для споживачів. Компанія постійно працює над створенням новаторських продуктів та функцій, що надає їй конкурентну перевагу на ринку.

2. Залежність від постачальників компонентів:

Apple активно веде політику диверсифікації своїх постачальників компонентів. Це допомагає зменшити ризик простою виробництва та забезпечує стабільність постачання важливих компонентів для виробництва продуктів Apple.

3. Питання інтелектуальної власності:

Apple активно захищає свої права на інтелектуальну власність шляхом отримання патентів та ведення судових справ. Компанія також активно співпрацює з іншими компаніями та урядовими органами для боротьби з порушеннями прав на інтелектуальну власність.

4. Зміни в споживацьких уподобаннях:

Apple стежить за змінами в споживацьких уподобаннях і швидко адаптується до них, впроваджуючи нові функції та технології у свої продукти. Компанія також активно веде маркетингові дослідження та взаємодіє зі споживачами, щоб краще розуміти їх потреби та пропозиції.

5. Геополітичні ризики:

Apple уважно стежить за геополітичними ризиками, такими як зміни в законодавстві та політиці, що можуть вплинути на її бізнес. Компанія активно співпрацює з міжнародними організаціями та урядовими структурами для забезпечення стабільного функціонування своїх операцій у всьому світі.

6. Вплив економічних факторів:

Apple аналізує економічні тенденції та використовує гнучкі ціноутворення та стратегії маркетингу, щоб забезпечити свою конкурентоспроможність в різних ринкових умовах. Компанія також активно розвиває ринки зростання, звертаючи увагу на країни зі значним потенціалом.

7. Проблеми зі збереженням конфіденційності та захистом даних:

Apple приділяє велику увагу захисту конфіденційності та безпеки даних своїх користувачів. Компанія впроваджує потужні заходи безпеки, шифрування та захисту даних, щоб забезпечити довіру споживачів та запобігти можливим загрозам.

Завдяки цим стратегіям, компанія Apple продовжує впевнено рости та залишатися одним з найуспішніших технологічних лідерів у світі. Продовжуючи активно реагувати на виклики та зміни на ринку, Apple зберігає свою конкурентоспроможність та продовжує залучати та задовольняти потреби своїх клієнтів

ВИСНОВОК

У даній роботі було проведено детальний аналіз компанії Apple, її позиції на світовому ринку товарів і послуг, стратегії продажу, залучення та утримання клієнтів, інновацій та новітніх технологій у продукції, а також перспективи розвитку та проблеми, що виникають на шляху компанії.

Аналізуючи результати дослідження, можна стверджувати, що Apple є однією з провідних компаній в галузі технологій. Її успіх пояснюється численними факторами, такими як високий рівень інноваційності, якість продукції, сильна брендова ідентичність та стратегії продажу, спрямовані на залучення та утримання клієнтів. Компанія постійно вдосконалює свою продукцію, впроваджує новітні технології та створює унікальні користувацькі досвіди.

Проте, у компанії Apple також існують певні проблеми та виклики. Серед них можна виділити конкурентний тиск, зміни в ринкових умовах, законодавчі обмеження та необхідність постійного інноваційного розвитку. Для подальшого росту та збереження конкурентоспроможності, компанія повинна пристосовуватись до змін на ринку, залучати талановиті кадри та продовжувати інвестувати в дослідження та розвиток.

Зрештою, компанія Apple має потужний потенціал для подальшого розвитку і успіху на світовому ринку. Її здатність до інновацій та постійного вдосконалення продукції, вдалі стратегії продажу та взаємодія з клієнтами роблять її сильним гравцем на ринку технологій. Проте, компанія повинна бути свідомою та готовою до викликів, які можуть виникнути на шляху до подальшого успіху.

У підсумку, компанія Apple є прикладом успішного глобального бренду, який завойовує довіру та визнання клієнтів. Її продукція постійно вдосконалюється та пропонує новітні технології, що задовольняють потреби споживачів. Залучення нових клієнтів, утримання старих та постійний розвиток інновацій є основою для подальшого успіху компанії

Apple на світовому ринку. З метою досягнення цілей, компанія повинна постійно аналізувати свої дії, адаптуватися до змін у суспільстві та технологіях, а також забезпечувати найвищу якість продукції та обслуговування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кардаш, В. І. Інноваційні стратегії Apple / В. І. Кардаш // Економічний часопис-XXI. - 2019. - № 7-8. - С. 61-64. - Режим доступу: http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/25199/kardash_2.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
2. Apple reveals new developer technologies to foster the next generation of apps [Електронний ресурс] // Apple Newsroom. - 2020. - Режим доступу: <https://www.apple.com/newsroom/2020/06/apple-reveals-new-developer-technologies-to-foster-the-next-generation-of-apps/>.
3. Нейромаркетинг: сутність завдання і сфери застосування [Електронний ресурс] // Електронний репозитарій Національного аграрного університету. - Режим доступу: <http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/11790/1/%D0%9D%D0%B5%D0%B9%D1%80%D0%BE%D0%BC%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3%D1%81%D1%83%D1%82%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C%20%D0%B7%D0%B0%D0%B2%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F%20%D1%96%20%D1%81%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B8%20%D0%B7%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%81%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F.pdf>.
4. Business Model Analyst. Apple SWOT Analysis (2023) [Електронний ресурс] // Business Model Analyst. - Режим доступу: <https://businessmodelanalyst.com/apple-swot-analysis/>.
5. SWOT Analysis of Apple [Електронний ресурс] // Business Strategy Hub. - Режим доступу: <https://bstrategyhub.com/swot-analysis-of-apple-apple-swot/>.
6. Apple: Strengths, Weaknesses, Opportunities And Threats [Електронний ресурс] // Seeking Alpha. - Режим доступу: <https://seekingalpha.com/article/4431295-apple-strengths-weaknesses-opportunities-threats>.
7. Segments Share of Revenue of Apple 2023 [Електронний ресурс] // Statista. - Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/382260/segments-share-revenue-of-apple/>.
8. Patel, N. 7 Key Strategies That You Must Learn From Apple's Marketing [Електронний ресурс] // Neil Patel Blog. - Режим доступу:

<https://neilpatel.com/blog/7-key-strategies-that-you-must-learn-from-apples-marketing/>.

9. Apple's Sales and Channel Strategy - Key to Its Success [Электронный ресурс] // WordPress.com. - Режим доступа: <https://mpk732.wordpress.com/2015/05/16/apples-sales-and-channel-strategy-key-to-its-success/>.

10. How Apple does M&A: Small and quiet, with no bankers [Электронный ресурс] // CNBC. - Режим доступа: <https://www.cnbc.com/2021/05/01/how-apple-does-ma-small-and-quiet-with-no-bankers.html>.

11. The Reasons Behind Apple's Customer Loyalty and High NPS [Электронный ресурс] // Retently Blog. - Режим доступа: <https://www.retently.com/blog/apple-nps/>.

12. Apple - statistics & facts [Электронный ресурс] // Statista. - Режим доступа: <https://www.statista.com/topics/847/apple/#topicOverview>.

13. How Apple Is Organized for Innovation [Электронный ресурс] // Harvard Business Review. - Режим доступа: <https://hbr.org/2020/11/how-apple-is-organized-for-innovation>.

14. iPhone dominates premium smartphone market with 62% of sales in Q1 2022 - AppleInsider [Электронный ресурс] // AppleInsider. - Режим доступа: <https://appleinsider.com/articles/22/06/23/iphone-dominates-premium-smartphone-market-with-62-of-sales-in-q1-2022>.

15. Apple's challenge now: innovation at scale | Computerworld [Электронный ресурс] // Computerworld. - Режим доступа: <https://www.computerworld.com/article/3633633/apples-challenge-now-innovation-at-scale.html>.

16. 9 challenges Apple-based enterprises face in 2020 [Электронный ресурс] // Computerworld. - Режим доступа: <https://www.computerworld.com/article/3505838/9-challenges-apple-based-enterprises-face-in-2020.html>.

17. Market: What It Means in Economics, Types and Common Features [Электронный ресурс] // Investopedia. - Режим доступа: <https://www.investopedia.com/terms/m/market.asp>.

18. Market Structure - Overview, Distinct Features, Types [Электронный ресурс] // Corporate Finance Institute. - Режим доступа: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/economics/market-structure/>.

19. Basic Characteristics of Goods and Services [Электронный ресурс] // GSDRC. - Режим доступа: <https://gsdrc.org/document-library/basic-characteristics-of-goods-and-services/>.

20. All You Need to Know about Apple's Global Presence [Электронный ресурс] // Market Realist. - Режим доступа: <https://marketrealist.com/2019/12/need-to-know-apples-global-presence/>.

21. Apple Globalization & Global Strategic Planning Assignment [Электронный ресурс] // Assignment Help Experts. - Режим доступа: <https://www.assignmenthelpexperts.com/blog/apple-globalization-global-strategic-planning-assignment/>.

22. Apple Global Strategy: Marketing & Branding [Электронный ресурс] // StudySmarter. - Режим доступа: <https://www.studysmarter.us/explanations/business-studies/business-case-studies/apple-global-strategy/>.

23. Who Are Apple's Main Competitors in Tech? [Электронный ресурс] // Investopedia. - Режим доступа: <https://www.investopedia.com/ask/answers/120314/who-are-apples-aapl-main-competitors.asp>.

24. Apple competitors analysis - And their names [Электронный ресурс] // How I Got The Job. - Режим доступа: <https://howigetjob.com/articles/apple-competitors-analysis-and-their-names/>.

25. Competitors of Apple (Competitor analysis of Apple) [Электронный ресурс] // How and What. - Режим доступа: <https://www.howandwhat.net/competitors-apple/>.

26. Top 10 Apple Competitors in 2023 [Электронный ресурс] // What Competitors. - Режим доступа: <https://whatcompetitors.com/apple/>.