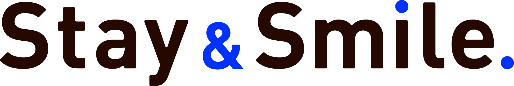
**О компании**



Компания создает цифровые проекты и сервисы. Новый продукт компании информационный помощник для путешественника, который рекомендует куда сходить конечному потребителю посредством анализа персональных данных из социальных сетей.

**Описание бизнес-процесса, который хочется улучшить**

Выявить, как наиболее эффективно выводить туристический продукт на зарубежный рынок и как оптимизировать продукт под местный рынок.

Преимущественно интересуют рынки: Индия, Вьетнам, Индонезия, Канада, Испания, Финляндия.

**Задача:**

Дать аргументированный ответ, на вопросы:

* Какой рынок наиболее выгодный с точки зрения масштабирования?
* Какие различия между рынками, какие преимущества и недостатки в каждом?
* Кто потенциальные пользователи продукта в предлагаемых сегментах и регионах?
* Как влияет местный менталитет на привлечения пользователей в продукт заказчика?
* Какие каналы коммуникации стоит использовать для охвата предлагаемой аудитории?

**Требования к решению:**

Ответ должен содержать аргументированную оценку различных бизнес-моделей с точки зрения эффективности. Не требуется детального цифрового аналитического отчета. Использовать для оценки рынка можно любые доступные инструменты.