

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО КАНАЛА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА «ВВУЗЕ»

Выполнили: Булгакова П.А., Олейников И.А.,
ББИ31

Канал распределения – это совокупность физических и юридических лиц, которые принимают на себя или помогают передать кому-то другому право собственности на конкретные товары или услуги при их движении от производителя к потребителю.

Функции каналов распределения

- информационно-исследовательская;
- функция стимулирования сбыта;
- установление контактов;
- проведение переговоров;
- организация товародвижения;
- функция финансирования;
- принятие рисков, связанных с ответственностью за работу канала.

Каналы распределения различаются по числу составляющих их уровней.

Уровень канала – это любой посредник, который выполняет ту или иную функцию по приближению товара к потребителю.

Протяженность канала (длина канала) – это число промежуточных уровней (посредников).

Ширина канала – это количество посредников на отдельном этапе товародвижения.

Каналы распределения



Прямой канал распределения

Канал нулевого уровня является прямым каналом распределения, так как состоит из производителя и потребителя, т.е. товародвижение осуществляется без посредников.

Достоинства	Недостатки
простая структура распределения, обеспечивающая контроль над каналами сбыта;	сложность организации (включая организационную, финансовую и управленческую стороны вопроса).
отсутствие необходимости делиться прибылью;	
возможность непосредственного общения с потребителями и получения сведений об их реакции на товар «из первых рук».	

Косвенный канал распределения

Услуги посредников необходимы при косвенном распределении, в этом случае используются многоуровневые каналы.

Достоинства	Недостатки
обеспечение широты охвата аудитории (это сложно сделать с помощью прямого канала);	отсутствие контроля канала распределения, слабая возможность контролировать цены и условия продаж;
увеличение скорости оборота и валового дохода;	зависимость от посредников;
специализация: каждый участник канала товародвижения выполняет свою функцию.	отсутствие возможности прямого общения с покупателями.

Выбор оптимального канала распределения

Выбирая оптимальный канал распределения программных продуктов или ИТ-услуг, необходимо исходить из сложности, специфики и целевой аудитории.

Для п/п «ВВузе» целесообразно использовать прямой канал распределения. Продажи будут вестись в Интернете с официального сайта.