

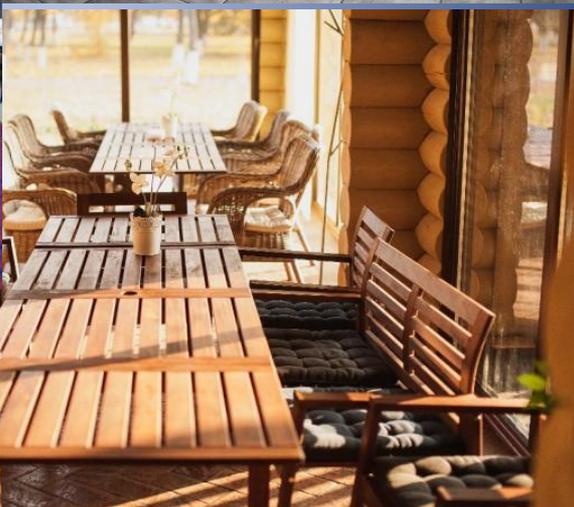
Стратегия распределения товара

На примере ООО «Торговый дом
Радуга-Свет»

Широкий ассортимент предлагаемых товаров предприятия реализуется через сеть разноформатных торговых объектов ООО «Торговый дом «Радуга-Свет». Также предоставляется возможность посетить сеть кафе и ресторанов.



Также предоставляется возможность посетить сеть кафе и ресторанов. Кафе «Тайм-аут». С открытой душой по-домашнему встречает милый и уютный уголок, где царит надежность и спокойствие. Фоновая музыка настроит на душевные беседы. В кафе имеются мягкие диваны, на которых удобно расположившись, можно насладиться алкогольными и безалкогольными напитками, которые имеются в широком ассортименте и разной ценовой категории. В меню преобладает разнообразие блюд из рыбы, мяса и птицы, как и в горячем так и в холодном виде.



ООО "Торговый дом Радуга-свет" относится к прямому каналу распределения, поскольку производитель самостоятельно продает изготовленные товары непосредственно потребителю (покупателю). В данном случае это: готовая продукция, хлебобулочные изделия, кондитерские изделия.

Такие продажи позволяют:

- более полно изучать запросы потребителей;
- своевременно выявлять и устранять недостатки, допущенные в процессе создания и производства товара;
- обеспечивать более высокий уровень эффективности предпринимательской деятельности.



На ООО Торговый дом радуга свет передача прав собственности на товар от одного владельца к другому происходит так: отгружается готовая продукция, кондитерские и хлебобулочные изделия со склада кулинарного цеха , и развозится автомобилем в места реализации, в месте реализации товара принимается, формируется цена, и переходит в

реализацию.



000	
Наименование: 000 "Торговый дом "Радуга - Свет"	
Хлеб "Ржаной" с тмином 900 гр.	
Ед.: шт.	Код: 2201
Цена, руб.:	1,05
Подпись ответственного лица:	
10.12.2016	

Серьезными конкурентами для ООО торговый дом радуга свет являются большое число организаций-конкурентов. Это такие основные торговые сети как: ООО «Евроторг», ОДО «Виталюр», ИООО «БелМаркетКомпани», ИООО «МартИннФуд», ООО «ГРИНрозница» ТЦ Корона и другие. Для того чтобы выжить и успешно развиваться в условиях конкуренции, ООО «Торговый дом «Радуга-Свет» должен следить за всеми изменениями на рынке: требованиями потребителей, соотношением цен, . . Маркетологи предприятия регулярно проводят маркетинговые исследования для того, чтобы больше узнать о своих покупателях и их предпочтениях.



Указанные выше характеристики будут использованы при принятии решений в области распределения.

Спасибо
за внимание!