



Определение каналов сбыта

ВЫПОЛНИЛ СТУДЕНТ ГРУППЫ ГД-О-18:

СОЛОВЬЕВ Е.С.

ПРОВЕРИЛА ПРЕПОДАВАТЕЛЬ:

ЗАЙЦЕВА В.И.

Каналы распределения и сбыта

Канал распределения – совокупность способов организации товародвижения, перемещения товара от производителя до конечного потребителя и субъектов, участвующих в данном процессе. Использование доступных комбинаций способов перемещения товаров позволяет промышленным предприятиям доставлять произведенные товары конечным потребителям. Доставка товаров до покупателей по определенному пути позволяет управлять сбытом и расширять географию сбыта. Субъекты канала распределения выполняют следующие функции:

- ▶ сбор и распространение информации о товародвижении;
- ▶ стимулирование сбыта;
- ▶ осуществление деловых коммуникаций;
- ▶ сортировка, сборка, упаковка товара;
- ▶ транспортировка и хранение товаров;
- ▶ финансирование отдельных этапов товародвижения.

Виды каналов сбыта



Длина и структура канала сбыта

Длина канала сбыта определяется комбинацией связующих элементов в цепочке распределения товара.

КАНАЛ СБЫТА			
ПРОИЗВОДИТЕЛЬ	ПРЕДСТАВИТЕЛИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ	ДИСТРИБЬЮТОРЫ	РОЗНИЧНЫЕ ТОРГОВЦЫ
<ul style="list-style-type: none">• Продает товар напрямую конечному потребителю• Использует агентов по продажам• Может открыть представительства в ключевых регионах	<ul style="list-style-type: none">• Зависимы от производителя, но не являются сотрудниками• Имеют эксклюзивное право на продажу товаров в конкретном регионе• Не являются собственниками товара	<ul style="list-style-type: none">• Покупают товар и становятся его собственниками• Перепродают товар на своих условиях, но в рамках контракта с производителем• Реализуют товар промышленным предприятиям, оптовикам или розничным торговцам	<ul style="list-style-type: none">• Обычно покупают у оптовиков, хотя могут приобретать товар напрямую у производителя• Реализуют товар конечным потребителям

Длина и структура канала сбыта

Чем короче длина канала распределения, тем быстрее товар достигает конечного потребителя, но тем менее широко товар может быть представлен на рынке. Чем длиннее канал сбыта, тем дольше товар достигает потребителя, но длинные сбытовые сети позволяют шире охватывать рынок, представляя товар во множестве торговых точек, где он доступен для покупки. Соответственно, необходимо обеспечить максимальную выгоду от формы, места и времени приобретения товара потребителю, это в интересах производителя, так как решает задачу сбыта продукции:

1. Удобство формы продажи – промышленная обработка сырья, материалов, полуфабрикатов в готовый продукт, который является конечным товаром, пользующийся спросом.
2. Удобство места продажи – произведенный товар делается доступным для покупки в удобных потребителю местах.
3. Удобство времени продажи – товар можно купить в удобное потребителю время.

Эффективность канала сбыта

Эффективность распределения товаров определяется взаимодействием производителя с целевыми потребителями и посредниками:

- ▶ Торговые посредники в зависимости от вида сбытового канала могут участвовать в создании конкурентных преимуществ товара на рынке за счет уникальных коммерческих усилий.
- ▶ Выход на конечного потребителя напрямую для производителя означает большую вовлеченность и эффективное взаимодействие с целевой аудиторией производимого товара.
- ▶ Сбалансированный подход к сбыту с учетом стратегии распределения позволяет совместить усилия производителя и посредников.
- ▶ Ограничивающий фактор: производитель не имеет достаточного влияния на независимых посредников.

На эффективность канала сбыта влияет 2 параметра:

1. Эффективность работы посредников.
2. Эффективность распределения товара по данному каналу сбыта.