

Лекция 8. Сбыт и товародвижение

8.1. Понятие и содержание процесса товародвижения

- **Товародвижение** - перемещение товаров в экономическом и географическом пространстве.
- **Экономическое перемещение** - процесс перехода товара от одного владельца к другому.
- **Физическое перемещение** - транспортировка товара от места его создания до места конечного использования.

Этап	Характеристика этапа
1. Поиск покупателя	<ul style="list-style-type: none">- информирование, установление контакта;- работа со старым клиентом;- формирование портфеля заказов.
2. Организация обработки и выполнения заказов	<ul style="list-style-type: none">- заключение сделки (договора, контракта);- обработка заказов;- аккумуляция (накапливание партии товара, годной по размеру и составу к транспортировке);- отгрузка товара;- транспортировка товара;- оплата заказа и смена собственника товара;- операции по погрузке и разгрузке товара;- организация складирования;- хранение и регулирование товарных запасов;- упаковка, фасовка.

Схема параллельных потоков товародвижения

Экономическое перемещение



8. 2. Сущность каналов распределения и их виды

Канал распределения (товародвижения)-ряд юридических и / или физических лиц (посредников), занимающихся передвижением и обменом товара; путь товара от производителя к потребителям.

ТИПЫ КАНАЛОВ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ:

- Прямой канал распределения (простая система сбыта)
- Непрямой канал распределения (сложная система сбыта):
 - а)короткий,
 - б) длинный
- Смешанный канал (сочетание прямых и косвенных каналов распределения)

Функции каналов распределения:

- 1) исследовательская работа
- 2) стимулирование сбыта
- 3) установление контактов
- 4) приспособление товара
- 5) проведение переговоров
- 6) организация товародвижения
- 7) финансирование
- 8) принятие риска

Классификация посредников

1. По стадиям (функциям) сбыта :

оптовые торговцы;
розничные торговцы;
организаторы торговли;
коммерческие фирмы по обслуживанию сбыта.

2. По наличию права собственности на товар:

имеющие;
не имеющие.

• **3. Виды посредников- собственников товара:**

- Независимые оптовые и розничные торговцы
- Дистрибьютор
- Дилер
- Джоббер

4. Виды посредников, не имеющих права собственности:

- Брокер
- Агенты:

А) Продавца (Торговый агент, Коммивояжер, Оптовый)

Б) Покупателя (агент по закупкам)

- Консигнатор
- Комиссионер

8.3. Сбытовые маркетинговые системы товародвижения

1) Конвенционные (независимые)

2) Координированные

а) Вертикальная координация (ВМС)

-Прямая

-Обратная

б) Горизонтальная координация (ГМС)

Виды вертикальных маркетинговых систем:

А) Корпоративные

Б) Договорные

- добровольные цепи под эгидой оптового торговца
- франшизные системы (франчайзинг)
- кооперативы розничных торговцев

В) Контролируемые