

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ И ЭКОНОМИКИ
КАФЕДРА «ЭКОНОМИКА И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ МЕНЕДЖМЕНТА»

КАНАЛЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СБЫТА



Студентка 2 курса группы ПЭ 11-06
Набиева Л.Ш.

Руководитель: доцент кафедры
ЭМБГМК - М.Ю. Зданович

Красноярск 2012

СБЫТ ПРОДУКЦИИ



продажа, реализация
предприятием изготовляемой
им продукции, товаров с целью
получения денежной выручки,
обеспечения поступления
денежных средств и
удовлетворения потребностей
потребителя.

КАНАЛ СБЫТА



это совокупность фирм или отдельных лиц, участвующих в покупке и продаже товаров по мере их продвижения от изготовителя к потребителю

Функции каналов сбыта

```
graph TD; A([Функции каналов сбыта]) --> B[осуществляется перемещение товара к потенциальному покупателю]; A --> C[обеспечение сопутствующих услуг]; A --> D[осуществляется сбор необходимой информации о клиентах, а также проводятся мероприятия по предложению товаров на рынок];
```

осуществляется перемещение товара к потенциальному покупателю

обеспечение сопутствующих услуг

осуществляется сбор необходимой информации о клиентах, а также проводятся мероприятия по предложению товаров на рынок

Качество,
количество и
стоимость услуг

охват
торговой сети
каналом
сбыта

Характеристик а каналов сбыта

способность
отдельных
посредников
осуществлять
сделки на выгодных
условиях

длина
каналов

ЭТАПЫ ВЫБОРА КАНАЛОВ СБЫТА:

- 1. Определение требований к каналам, установление критериев их оценки
- 2. Определение вариантов альтернативных каналов сбыта.
- 3. Оценка каждого варианта по установленным критериям.
- 4. Выбор оптимального варианта

Виды сбыта

```
graph TD; A[Виды сбыта] --> B(ИНТЕНСИВНЫЙ); A --> C(СЕЛЕКТИВНЫЙ);
```

ИНТЕНСИВНЫЙ

СЕЛЕКТИВНЫЙ

Методы сбыта

Прямой

Косвенный

Смешанный

Канал нулевого
уровня

Одноуровневый
канал

Двухуровневый
канал

Трехуровневый
канал

Схема
уровней
сбыта

КАНАЛ НУЛЕВОГО УРОВНЯ

Он состоит из производителя, который непосредственно продает товар клиенту.

При этом продавец может использовать три способа прямой продажи

- торговля через магазины, принадлежащие производителю;
- почасовая торговля;
- торговля в разнос.

ОДНОУРОВНЕВЫЙ КАНАЛ

Включает в себя еще одного посредника. На потребительских рынках этим посредником обычно бывает розничный торговец, а на рынках товаров промышленного назначения ими нередко оказывается агент по сбыту или брокер.

ДВУХУРОВНЕВЫЙ КАНАЛ

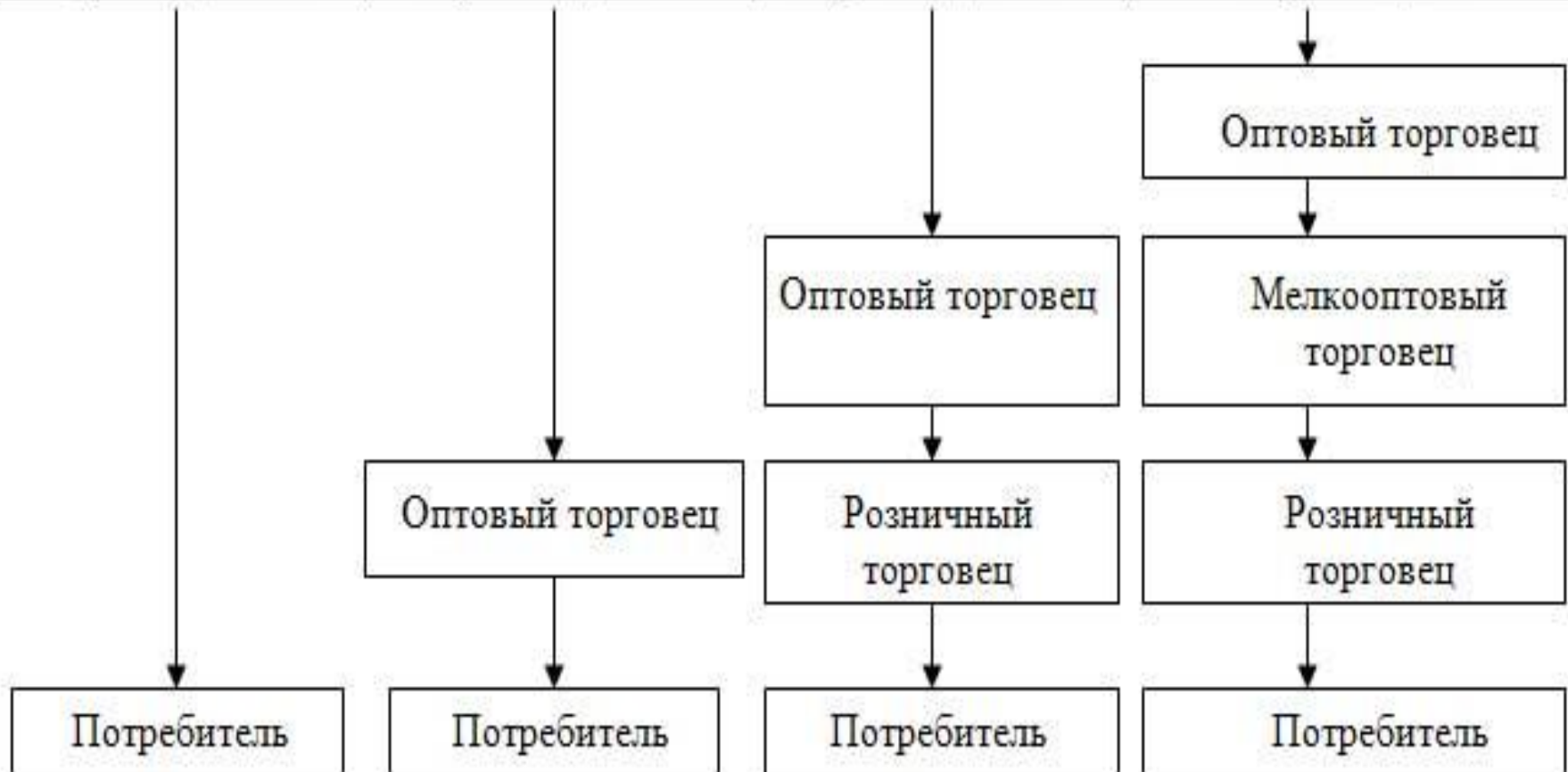
- Включает в себя двух посредников. На потребительских рынках такими посредниками обычно становятся оптовые и розничные торговцы, на рынках промышленного назначения это могут быть дистрибьютор и дилеры.

ТРЕХУРОВНЕВЫЙ КАНАЛ

Включает в себя трех посредников. Мелкие оптовики покупают товары у крупных торговцев и перепродают их предприятия розничной торговли, которые крупные оптовики, как правило, не обслуживают.

Каналы сбыта

Нулевой	Одноуровневый	Двухуровневый	Трёхуровневый
Производитель	Производитель	Производитель	Производитель



Метод	Преимущества	Недостатки
Прямой метод	<ul style="list-style-type: none">- нет зависимости от посредника- прямое взаимодействие с потребителями- всю прибыль не приходится не с кем делить	<ul style="list-style-type: none">- собственной клиентуры у предприятий практически не наблюдается- сбыт продукции происходит очень медленно.
Косвенный метод	<ul style="list-style-type: none">- посредники имеют собственную клиентуру, что автоматически расширяет клиентуру продавца- предприятию нет необходимости формировать собственное хозяйство- возможность быстрого	<ul style="list-style-type: none">- вероятности возникновения зависимости от посредника- утрачивание контакта производителя с клиентами- чем длиннее канал, тем дороже цена

Спасибо за
внимание!!!