

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;
- почтовая 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

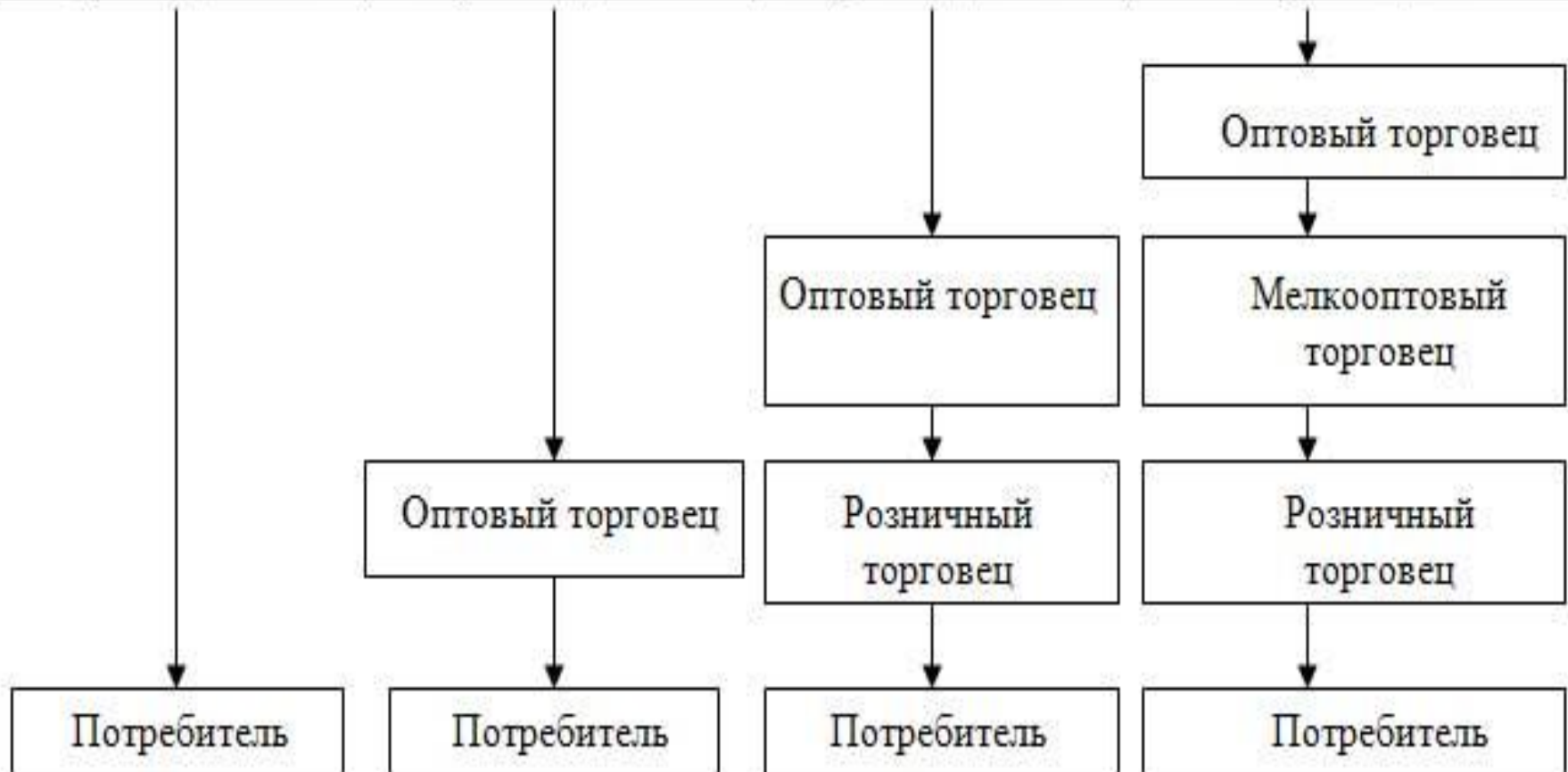
- Включает в себя двух посредников. На потребительских рынках такими посредниками обычно становятся оптовые и розничные торговцы, на рынках промышленного назначения это могут быть дистрибьютор и дилеры.

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

Спасибо за  
внимание!!!