

5.4. DISTRIBUCIÓN

Para hacer este apartado es necesario leer la teoría.

TRABAJO A REALIZAR EN DRIVE

1. Punto de venta

Debe especificarse los lugares donde el cliente podrá encontrar nuestros productos/servicios.

Entre los **posibles puntos de venta** podemos encontrar: tienda propia, web propia, otras empresas online (amazon...), otras tiendas físicas, grandes superficies (El Corte Inglés), supermercados, máquinas expendedoras, etc.

2. Canales de distribución

Seleccionar los canales de distribución según el número de intermediarios y la relación con el cliente (**Ver teoría**)

3. Red de ventas (comerciales)

En el caso de que se vaya a montar un **establecimiento comercial**, lo único en lo que se tiene que reflexionar es seleccionar personal comercial que venda los productos en la empresa.

Puede realizarse de dos formas:

- **Red propia de vendedores/as.** En el medio-largo plazo es buena opción. Hay que formar al trabajador. Mayor fidelidad y conocimiento de la marca.
- **Red externa de vendedores/as (agentes comerciales).** En el corto-medio plazo es buena opción. Trabajan a comisión o por incentivos. Conocen la zona, están formados.

Teoría

1. ¿Qué es la distribución?

La distribución permite que el producto se encuentre en el lugar y en el momento adecuado para poder ser adquirido por el consumidor.

2. Canales de distribución

Son los medios que se utilizan para conseguir que los productos lleguen desde el fabricante hasta el consumidor. Se clasifican según:

A. Número de intermediarios

Canal largo

- Formado por, al menos, un mayorista y un minorista que conectan al fabricante y al consumidor.
- Es un canal típico de productos de consumo masivo (alimentación).
- *El aceite es un ejemplo canal largo donde entre el agricultor y el consumidor se encuentra un mayorista (cooperativa) y alguna tienda (minorista).*

Canal corto

- Interviene solo un minorista que conecta al fabricante y al consumidor.
- Es un canal típico de productos de consumo duradero (electrodoméstico).
- *El pescado de las lonjas es un ejemplo ya que va al mercado de abastos (minorista) y de ahí al consumidor final.*

Canal directo

- No existen intermediarios entre fabricante y consumidor.
- Es un canal típico en mercados industriales (empresa-empresa) y en el sector servicios. *Psicólogos.*
- El gran auge de internet ha permitido que cada vez más empresas elijan este canal. Es fácil y ahorra costes. *Este fue el inicio de las gafas de sol Hawkers.*

B. Relación con el cliente

Canal externo

- Los distribuidores son empresas independientes del fabricante.
- *El corte Inglés distribuye las diferentes marcas de ropa, por ejemplo.*

Canal propio

- Los distribuidores son los propios fabricantes. Requiere colaborar con empresas de transporte o tener vehículos propios.
- *Hawkers distribuye sus gafas mediante empresas de transporte.*

C. Otros canales

- Teletienda (tv).
- Venta por ordenador.
- Vending: máquinas expendedores.
- Franquicias: acuerdo de cooperación con los distribuidores.

Ejemplo 1 (mejorable)

DISTRIBUCIÓN

PUNTOS DE VENTA

Distribución selectiva
<https://f-payinnovation.wixsite.com/f-pay>

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Canal de distribución directa

- Web
- Empresa de transporte (GLS)

Canal de distribución corto

- Corte Inglés

RED DE VENTAS

Venta personal

Relación directa con el cliente y con intermediarios



Ejemplo 2

PUNTOS DE VENTA

- Grandes almacenes confiables: Carrefour, El Corte Inglés, Mediamarkt.
- Web E-Brush

CANAL DE DISTRIBUCIÓN

Canal corto y externo

RED DE FUERZAS/ VENTAS



Ejemplo 3



EL ESFUERZO DE HOY
ES EL
RESULTADO DEL MAÑANA

CANAL
DIRECTO

A white truck is shown from a side profile. The side of the truck is covered in a large advertisement. The advertisement features a close-up of a person's arm and hand, with a green leaf-like graphic. The text on the truck reads "EL ESFUERZO DE HOY" at the top, "ES EL" in the middle, and "RESULTADO DEL MAÑANA" at the bottom. The truck is set against a light green background.



Puntos de venta
Página web

A laptop is shown from a top-down perspective. The screen displays a website with the same advertisement as the truck. The website layout includes a header with the "LEKKI" logo, the main headline "EL ESFUERZO DE HOY, EL RESULTADO DEL MAÑANA", and a large image of the arm and hand. The laptop is set against a light green background.