5.4. DISTRIBUCIÓN

- **PASO 0. ¿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.

- **PASO 1. PUNTO DE VENTA**

  Señalar los lugares donde el cliente podrá encontrar nuestros productos/servicios. Entre los **posibles puntos de venta** podemos encontrar:

  - Tienda propia
  - Web propia
  - Plataformas ecommerce (amazon…)
  - Otras tiendas físicas
  - Otras webs
  - Grandes superficies (El Corte Inglés)
  - Supermercados
  - Máquinas expendedoras, etc.
  - APP Store

- **PASO 2. CANALES DE DISTRIBUCIÓN**

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

  a. Elegir qué canal de distribución elegiréis según el 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. Elegir qué canal de distribución elegiréis según 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.*

- **PASO 3. RED DE VENTAS (COMERCIALES)**

  a. ¿Cómo vamos a vender nuestro producto?

  Elegid qué método utilizaréis para distribuir vuestro.

- **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.

b. ¿Cuántos vendedores contrataremos?

El número de vendedores que necesitaremos dependerá de los siguientes factores:

- Tamaño del mercado potencial
- Frecuencia de visitas estimadas a nuestros clientes
- Personal comercial de un establecimiento (si tenemos tienda física)

EJEMPLOS

Ejemplo 1 (mejorable)

Ejemplo 2

Ejemplo 3

EL ESFUERZO DE HOY
ES EL
RESULTADO DEL MAÑANA
CANAL
DIRECTO

LEKKI
EL ESFUERZO DE HOY, EL RESULTADO DEL MAÑANA
Puntos de venta
Página web