



Nombre de alumno: Osmar Ronay González Santiago

Nombre del profesor: Jorge Enrique Albores Aguilar

Nombre del trabajo: Mapa Conceptual

Materia: Desarrollo de pequeñas y medianas empresas

Grado: 9 no

Grupo: "LAE"

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez Chiapas a 29 de Mayo de 2020.

Canales De Distribución

Este medio es el canal de ventas

Se da con mayor frecuencia cuando el mercado es reducido o está muy concentrado, el producto es de alto precio o se trata de un servicio

Se efectúa, por lo general, de forma directa.

Figuras más denostadas de la actividad económica

Reducción del número de transacciones

Reducción del número de transacciones

Creación de surtido

Definición del punto de venta

El Punto de venta contribuye favorablemente a su elección por el comprador

Factores que afectan al costo y la demanda:

Terrenos, edificios, salarios, transporte, etc.

Proximidad del mercado, servicios, competidores etc.

Debe considerarse en especial, la formulación de la estrategia, los factores que afectan a la demanda y el costo.

Selección del lugar de ubicación

Ubicación de los puntos de venta.

Lista de factores.

Es una lista de criterios o factores por los que evaluar cada una de las alternativas posibles.

Métodos analógicos.

Se basa en experiencias anteriores. Se delimitan zonas del lugar propuesto y se estiman las compras probables que la tienda atraerá de cada zona.

Métodos gravitacionales

Se usa en diferentes situaciones es importante calcular el impacto de un determinado punto de interés sobre el área circundante.