



**Nombre de alumno: Noel de Jesús  
López Albores**

**Nombre del profesor: Gerardo  
Garduño**

**Nombre del trabajo: Supernota**

**Materia: Administración estratégica**

**PASIÓN POR EDUCAR**

**Grado: 7° cuatrimestre**

**Grupo: A**

Actividad de Plataforma  
Administración estratégica



## Canal de Distribución

Son todas las personas y/o empresas por las que pasa un producto hasta llegar a llegar al consumidor final.

Canal directo { Se da cuando no existe un intermediario entre el productor y el consumidor final

\* Canal corto: Cuando solo existe un intermediario. } Canales Indirectos  
\* Canal largo: Cuando hay dos o más intermediarios. }  
Cuando entre el productor y el consumidor final existe por lo menos 1 intermediario.

→ Distribución exclusiva: Supone la exclusividad (privilegiada) que le da un productor a un intermediario de comprar/vender algún producto en un territorio o mercado determinado.

Tipos de canales de distribución → Distribución selectiva: Supone la elección de intermediarios a través de ciertos requisitos que pueden ser: Volumen de ventas, Presentación, etc.

→ Distribución intensa: Se da cuando se quiere lograr una amplia penetración en el mercado.

06-10-22

## MI LOCAL

### Clasificación del Comercio

#### \* Comercio independiente

Es el que está constituido por una sola tienda, propiedad de un comerciante individual o de una sociedad.

#### \* Franquicia

Son contratos que cubren una amplia gama de presentaciones de servicios, suministradores de bienes y gestión del nombre comercial o marca por parte del franquiciador o franquiciante.

Applebees

SUBWAY

#### \* Cooperativa de detallistas

Se asocian constituyendo una cooperativa.

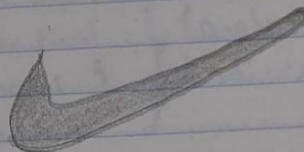
#### \* Cadenas integradas

Tiene que haber dos o más tiendas con el mismo nombre e idéntico propietario.

SORTIANA

#### \* Almacenes de fábrica

Propiedad del fabricante en los que venden directamente al consumidor a precios sensiblemente rebajados.



Nike Factory Store

#### \* Mercados

Los mercados municipales suponen una concentración de la oferta en un solo edificio. En ellos se comercializan especialmente productos de alimentación frescos y perecederos (carne, pescados, verduras y frutas).

#### \* Centros Comerciales

Son edificios de gran extensión (entre 2,000 y 250,000 metros cuadrados) que ubican en su interior un conjunto de tiendas especializadas (15 o 20 los más pequeños).

#### \* Calles Comerciales

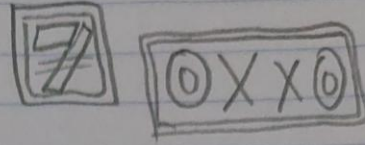
Son tradicionales en muchas ciudades. En ellas se encuentran un buen número de comercios. Estos comercios pueden ser tipo general.



06-11-22

### \* Category Killer

Establecimiento de gran tamaño, especializado en una categoría de productos, con amplitud y profundidad de surtido, lo que le permite cubrir cualquier demanda del consumidor.



TOYS ★ US

### \* Tienda de Conveniencia

Son pequeños supermercados, abiertos las 24 horas del día, o la mayor parte del día. Venden productos de alimentación, bebidas, libros, revistas, papelerías, perfumería, discos, videos, artículos de regalo, etc.

### \* Tiendas de autoservicio

Comercio generalmente de alimentación o de artículos de limpieza, de pequeño tamaño, en el que el propio comprador selecciona los productos de las estanterías y los paga en una caja a la salida.

### \* Supermercado

Es un establecimiento comercial de mayor superficie que el autoservicio.

### \* Hipermercado

Suelen estar situados en las afueras de la ciudad, aunque la tendencia actual es a ubicarlo en zonas más céntricas.

### \* Tienda departamental

Son superficies de gran tamaño, con distintas secciones, que ofrecen una amplia variedad de productos.

SORIANA

Liverpool

## Actividad de plataforma Administración estratégica

### Apoio Al Punto De Venta

Existen más de 500.000 Puntos de venta en la república mexicana y los podemos dividir: Comercios tradicionales, tiendas de conveniencia, tiendas de departamentos y comercios de autoservicio.

#### Comercios Tradicionales

Existen a lo largo y ancho del país decenas de miles de comercios de este tipo; son llamados "changarras" o "la tiendita de la esquina". Encontraremos artículos de primera necesidad.

#### Tiendas de conveniencia

Se trata de locales pequeños, con una superficie o piso de venta que va de los 100 a los 500 metros cuadrados, pero que con su infraestructura pueden manejar una cantidad importante de productos.

#### Tienda de departamentos

Son grandes espacios que no solamente se dedican a la venta de casi todo tipo de productos, sino que algunos de ellos han ingresado al negocio de los bienes raíces: compran los terrenos en donde edificarán sus tiendas y venden o alquilan locales a otros negocios más pequeños.

#### Comercios de autoservicios

Por su importancia para la realización de promociones en el punto de venta, este segmento es la principal fuente de creación de empleos para las agencias de promociones.

Existen dos grandes divisiones dentro del segmento que nos ocupa: los comercios del gobierno y los de iniciativa privada.



22-01-20

06-10-22

## Comercio del gobierno

Son el 4,5% del total de comercios y están divididos básicamente en dos cadenas: los del IMSS y del ISSSTE. En ellos se encuentran todo tipo de productos de prácticamente todos los sectores, alguno de ellos con mejores precios que los de la competencia.

## Comercios de iniciativa Privada

Se divide en:

- **Supermercado**: Estos comercios se edifican sobre áreas que van de 800 a los 1500 metros cuadrados, constituye el antecedente de los autoservicios modernos. En ellos se maneja todo tipo de productos, desde alimentos perecederos hasta comestibles.
- **Autoservicios**: mantienen el concepto de los supermercados, pero de forma mucho más amplia, toda vez que venden, además, ropa básica, perfumerías, discos, regalos, accesorios para automóviles y mercancía en general.
- **Bodega**: Son comercios más austeros, ya que en su origen no tenían productos perecederos por considerarlos sectores sumamente costosos y su idea era presentar precios bajos.
- **Hipermercado y megamercado**: sigue la misma idea del autoservicio y tiene como objetivo manejar la mayor cantidad posible de productos y marcas bajo un mismo techo.
- **Club de membresía**: constituye un auténtico piso de ventas semimayorista ideal para el abastecimiento de tiendas pequeñas,