



Nombre de alumno: Miguel Antonio Dominguez Pereyra

Nombre del profesor: Gerardo Garduño Ortega

Nombre del trabajo: Súper Nota

Materia: Administración Estratégica

Grado: 7º Cuatrimestre

Grupo: A

Super Nota

UBS

Canales de distribución

Canal de distribución
Son todas las personas o empresas por lo que pasa un producto hasta llegar al consumidor final

Canal Directo
Se da mucho cuando no existe un intermediario entre el producto y el consumidor final

Canal Indirecto
Estos existen cuando entre el consumidor final existe por lo menos 1 intermediario.

Intermediario
Empresa que se encargan de comprar / vender productos no manufacturados.

Canal largo
Cuando solo existe 1 intermediario

Canal corto
Cuando hay 2 o más intermediarios

Tipos de Canales:

Distribución Exclusiva: supone la exclusividad que le da un producto a un intermediario comprar / vender dicho producto en un territorio o mercado determinado.

Distribución Selectiva: supone la elección de intermediario a través de ciertos requisitos que pueden ser, volumen de venta, presentación del producto, logística, etc.

Distribución Intensa: Se da cuando se quiere lograr una amplia presentación en el mercado. Generalmente necesita un canal largo para tener una amplitud mayor.

APOYO al PUNTO de VENTA.

Existen más de 500.000 puntos de ventas en la república mexicana y los podemos dividir de la siguiente forma: Comercios tradicionales, tiendas de conveniencias, tiendas de departamentos y comercios de auto servicio.

Comercios Tradicionales.

Existen a lo largo y ancho del país decenas de miles de comercios de este tipo; son llamados "Changarras" o "la tienda de la esquina", este segmento significa más del 90% y tiende a que estos tipos de negocios desaparezcan ya que el concepto del auto servicio lo está desplazando, ya que al consumidor le gusta escoger lo que compra.

Promoción de Venta

En estos comercios tradicionales encontramos artículos de primera necesidad, con esta vez, pero con el propósito de mejorar en cuanto a la cantidad de productos que manejan, desde hace algunos años ha aparecido un nuevo sistema de comercio denominado comercios de descuentos.

Tiendas de Conveniencia

Se trata de locales pequeños, con una superficie o piso de ventas que va de los 100 a los 500 metros cuadrados, pero que por su infraestructura pueden manejar una cantidad importante de productos, aunque de sortido limitado, son de auto servicio y solo emplean a dos o tres personas para atenderlas.

Tiendas de departamentos

Son grandes espacios que no solamente se dedican a la venta de casi todo tipo de productos, si no que algunos de ellos han ingresado al negocio de bienes raíces. Compran los terrenos en donde edificaron sus tiendas y venden o alquilan locales a otros negocios más pequeños. Tiendas como Liverpool, Palacio de Hierro, Sears, etc.

Comercios de Autoservicios

Este segmento es la principal fuente de creación de empleos para las agencias de promociones. Aquí encontramos prácticamente todo lo necesario para el funcionamiento diario del hogar dentro de diversos sectores: carnes, salchichonería, comestibles, hogar, herramientas, farmacias, bebés, etc.

Comercios de Gobierno

Son el 4.5% del total de comercios y están divididos básicamente en dos cadenas: los del IMSS y los del ISSSTE. Los primeros corresponden al Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado.

Comercio Independiente

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

Cooperativa de detallistas

El vinculo en este caso es mayor. Los detallistas se asocian constituyendo a una cooperativa. Los socios obtienen un retorno cooperativo en función de las compras efectuadas y una serie de servicios.

Franquicia

Los franquiciados son contratados que cubren una amplia gama de prestaciones y cesión del nombre comercial o marca.

Cadenas Integradas

Para que exista una cadena de sucursales tiene que haber dos o más tiendas con el mismo nombre e idéntico propietario.

Atacados & fábrica

Establecimientos propiedad del fabricante en los que vende directamente al consumidor a precios rebatidos.

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.

Mercados

Los mercados municipales suelen tener una concentración de la oferta en un solo edificio. Se comercializan en productos de alimentos frescos y perecederos (carne, pescado, verduras y frutas)

Calles Comerciales

Son tradicionales en muchas ciudades. En ellas se concentra un buen número de comercios.

Category Killer

Establecimiento de gran tamaño, especializado en una categoría de productos de amplia y profunda variedad.

Tiendas de Convivencia

Son pequeñas supermercados, abiertos las 24 horas del día, o la mayor parte del día. Venden, bebidas, libros, revistas, papelería, videos, discos, etc.

Supermercado

Es un establecimiento comercial de mayor superficie que el autoservicio

Hipermercado

Es una superficie de venta de gran tamaño, con estacionamiento propio. Suele estar situado en los alrededores de la ciudad y también suelen estar en zonas céntricas.