

LA Comercialización

DISTRIBUCIÓN

Para el producto al alcance de.
mercado.

Tipos de. distribución

Exclusiva, selectiva
Intensiva, extensiva

Estrategias de canales de distribución

Escoger canales tipo.
de distribución funciones
de los canales.

La cual. dependiera
de la propia.
empresa.

hacer llegar el
producto al
consumidor

Tipos de canales de distribución

Directo.

Agentes de.
intercambio

Detallista

Mayorista

Canales de. DISTRIBUCIÓN

Criterios para Selección

Control de. Producto.

Importancia.

Lugar Tiempo.

Funciones.

Transacciones

D M A

1) Explique los tipos de canales de distribución y la cual de ellos le parece el más adecuado a la necesidad de su idea de negocio?

R/: Para mi idea de negocio sería el producto que llegue al consumidor directamente o también por servicios distribuidos a varios mercados para ser un mejor producto y con una buena distribución para el consumidor.

2) ¿Cuál es la diferencia entre mayorista y minorista - y cuál es la importancia de los dos?

R/: Mientras que el mayorista tiene contacto directo con los productores, fabricantes o importadores, el minorista tiene contacto directo con los consumidores, o el mercado final. Personas o empresas que se dedican a la comercialización de productos en grandes cantidades, destinados al mercado minorista.