

Marketingový mix- Distribúcia

Pôvod slova distribúcia

Slovo distribúcia pochádza z latinského slova distribure, čo znamená triediť, rozdeliť.

Definícia distribučnej politiky

Distribučná politika je súbor nástrojov, ktoré podnik využíva, aby sa produkty a služby dostali od výrobcu ku konečnému spotrebiteľovi.

Základné distribučné stratégie

1. **Stratégia intenzívnej distribúcie**- podnik v tejto stratégii sa snaží rozmiestniť čo najviac predajní vo svojom okolí. Táto stratégia je vhodná pre podniky, ktoré predávajú potraviny.
2. **Stratégia vylúčenej distribúcie** - túto stratégiu používajú podniky, ktoré predávajú produkty, ktoré si spotrebiteľ výnimočne kupuje.
3. **Stratégia selektívnej distribúcie**- je to stratégia, ktorá má niečo z intenzívnej distribúcie a niečo z vylúčenej distribúcie. To znamená, že poskytuje produkty, ktoré spotrebiteľia kupujú každý deň, ale poskytuje produkty, ktoré spotrebiteľia kupujú výnimočne.

Distribučné kanály

- A) **Distribučný kanál** je súbor osôb alebo inštitúcií, ktoré napomáhajú, aby sa produkt alebo služba dostala ku konečnému spotrebiteľovi
- B) **Distribučný orgán** je osoba, ktorá tú danú distribúciu uskutočňuje
- C) **Funkcie kanálov**- sú odvodené od funkcií distribúcie

2 základné koncepcie distribúcie

- A) **Tradičná koncepcia distribúcie**- je charakteristická pre menej rozvinutý trh, kde rozširovaním trhu sa zaoberajú výrobcovia a obchodní zástupcovia
- B) **Systémová koncepcia distribúcie**- zahŕňa všetky obchodné spoločnosti, ktoré sa podieľajú priamo alebo nepriamo na distribúcii produktov a služieb

Typy distribučných kanálov

- A) **Priamy distribučný kanál**- na distribúcii sa podieľa len výrobca, na distribúcii sa nepodieľa žiadny sprostredkovateľ
- B) **Distribučný kanál s použitím jedného sprostredkovateľa** - na distribúcii sa podieľa výrobca a jedným sprostredkovateľom je maloobchodník
- C) **Distribučný kanál s použitím 2 sprostredkovateľov**- na distribúcii sa podieľa výrobca a 2 sprostredkovatelia a to maloobchodník a veľkoobchodník
- D) **Distribučný kanál s použitím 3 sprostredkovateľov**- na distribúcii sa podieľa výrobca a 3 sprostredkovatelia a to maloobchodník, veľkoobchodník a agent.

Agenti sú fyzické osoby, ktoré sa podieľajú na distribúcii produktov a služieb niekde na periférii, okraji podniku

Priamy predaj- tento predaj uskutočňuje poverený obchodný partner alebo agent priamo ku konečnému spotrebiteľovi

Viacúrovňový marketing sa vyznačuje s kvalitnými výrobkami a minimálnymi vstupnými nákladmi
Maloobchod sa vyznačuje, že produkty a služby idú hneď ku konečnému spotrebiteľovi na osobnú spotrebu. Tam patria napr. Jednota, Kaufland, Tesco.

Fyzická distribúcia- jej cieľom je dodať produkty a služby na správne miesto k správne spotrebiteľovi v správnej cene a s čo najnižšími nákladmi na výrobu

Priamy marketing- je založený na priamej komunikácii so zákazníkom formou reklamy.

Veľkoobchod- je predaj produktov a služieb ku konečnému spotrebiteľovi, konečný spotrebiteľ to využije na ďalšie spracovanie.