

# Distribuce

distribuce – pohyb produktů z místa jejich vzniku do místa konečné spotřeby -> poskytnout zákazníkům, co chtějí, na správném místě, ve správný čas a v potřebném množství

distribuční cesta - všechny činnosti jednotlivců a firem podílejících se na distribuci

základní procesy distribuce:

- fyzická distribuce (přeprava od výrobce do obchodu...)
- změna vlastnických vztahů (zákazník vymění své peníze za to, co právě potřebuje)
- doprovodné/podpůrné činnosti (propagace zboží, spotřebitelské úvěry, poradenství)

distribuční síť:

- výrobci
- distributoři (velko/maloobchod, zprostředkovatelé)
- podpůrné organizace (reklamky, pojišťovny, advokáti)

distribuce:

- přímá (od výrobce k zákazníkovi)
- nepřímá (přes obchod)

velkoobchod:

- firemní VO
- velkoobchodní sklad
- agenti, komisionáři

maloobchod:

- specializované prodejny (knihkupectví, sportovní potřeby, značkové obchody)
- obchodní domy
- supermarkety
- hypermarkety
- diskontní prodejny
- nákupní a zábavní centra

distribuční strategie:



- intenzivní výroby běžné spotřeby, cílem je dostat se co nejbliže zákazníkovi (potravin, cigarety, alkohol)  
*„24 hodin 7 dní v týdnu a na každém kroku“*



- selektivní sortiment je dostatečně atraktivní, zákazníci si ho najdou (auta, značkové sportovní potřeby, telefony, počítače)  
*„není pro každého a nekupuje se každý den“*



- exkluzivní luxusní produkty, důraz kladen na výjimečnost vč. vyšší ceny  
*„mimořádný výrobek na mimořádném místě“*

distribuce jako služba zákazníkovi – vše, co poskytujeme zákazníkovi od okamžiku přijetí jeho objednávky po moment dodávky produktu:

- cena
- sortiment
- dostupnost
- poobkupn servs...

i zde rozlišujeme různé segmenty (clov skupiny)