CANALES DE DISTRIBUCIÓN
ENTREGA DE MI PRODUCTO/SERVICIO

banco del austro

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Escoger el canal de distribución apropiado será uno de los pasos fundamentales para que tu emprendimiento tenga el éxito que quieres.

¿Cuántos canales de distribución hay?

Canal directo:
No tiene intermediarios, el precio es el más competitivo. Es el caso de las microempresas, en las que el empresario conoce a su cliente y tiene relación directa con el/ella. El consejo es empezar por este canal de distribución.

Canal minorista: Se entrega a consignación o se vende a un sitio de retail o detalle. Por ejemplo un supermercado.

Canal mayorista: Se le entrega a una empresa que vende de forma masiva quien a su vez le vende al consumidor final o a otro intermediario, hasta llegar al consumidor.

banco del austro

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

¿Qué tipos de estrategias de distribución hay?

Distribución intensiva

En esta estrategia, el fabricante intenta insertar sus productos en el mayor número de puntos de ventas posible. O sea, se usa una **gran cantidad de intermediarios** para llegar a un mayor número de personas.

Distribución Exclusiva

Solo **se utiliza un intermediario en determinada región.** Es decir, existen puntos de ventas exclusivos para aquel producto a depender de la localidad. Suelen utilizarse **para productos muy exclusivos o con precios altos**.

Distribución Selectiva

En la **distribución selectiva se utiliza un número reducido de intermediarios,** que son responsables por vender los productos al consumidor final. Es una estrategia de canales de distribución en la que **importa mucho la reputación** del intermediario,.

banco del austro

PARA REFLEXIONAR

“Después de todo, el objetivo final es hacer que tus productos y servicios lleguen a los clientes de la manera más conveniente posible”

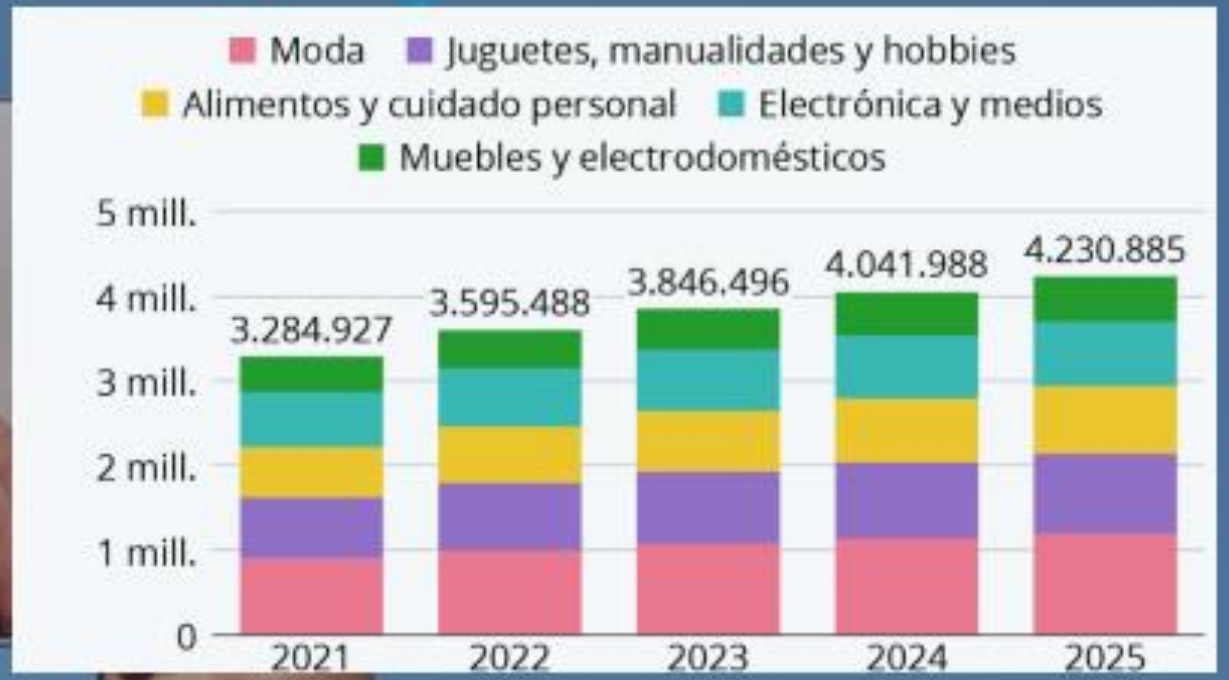
CANALES DE DISTRIBUCIÓN

¿Cómo influye la tecnología en los canales de distribución?

El comercio electrónico está en auge. Con la amplia gama de servicios tecnológicos, las **pequeñas y medianas empresas pueden aprovechar** esta tendencia e invertir en canales directos de distribución.

Esta posibilidad es interesante porque **aumenta los márgenes de beneficio** del emprendimiento y reduce los costos totales para el cliente final, además de reducir potencialmente el tiempo de entrega.

Ingresos por ventas minoristas de comercio electrónico a nivel mundial



Fuente:Estatistas Digital Market

banco del austro

ENTREGA DE MI PRODUCTO/SERVICIO

El proceso de entrega de pedidos / servicio tiene que ver con todos los **esfuerzos logísticos realizados por la empresa** una vez que el cliente hace la compra del producto y solicita que este le sea enviado al domicilio o a un punto de recogida.

Debemos tener muy claro que los clientes de hoy son muy diferentes a como eran hace 10 años. El mundo está cambiando rápidamente y **los mercados de consumo demandan cada día soluciones más innovadoras** y ello tiene que ver con ser más rápidos.

Cómo realizar una entrega de productos correcta? Teniendo en cuenta los siguientes elementos

Seguimiento de las entregas

Esto permite **tratar de manera individualizada** cada pedido y, así, poder tomar las decisiones más adecuadas en cada momento para poder garantizar

Administración de datos

Los datos de clientes y de los pedidos son fundamentales a la hora de que el despacho de pedidos, por lo que es muy importante contar con una **base de datos actualizada**, de fácil acceso para los repartidores.

Gestión y organización de itinerarios:

Es necesario gestionar y organizar previamente las **rutas de reparto**. Esto consigue que dichas rutas sean lo más eficientes posible

Maneja de manera eficiente tu inventario

Revisar el **inventario es fundamental** para la entrega de un producto o servicio. Una de las peores experiencias por las que puede atravesar un cliente es hacer una compra y recibir días después

banco del austro