

Přednáška 11

DISTRIBUCE

doc. Ing. Šárka Velčovská, Ph.D.

11

Distribuce - osnova:

- ➔ **Distribuce jako prvek marketingového mixu**
- ➔ **Strategické rozhodování o distribuci**
- ➔ **Distribuční systémy**
- ➔ **Fyzická distribuce**

Definice distribuce

- **proces, jehož prostřednictvím se zboží dostává od výrobce k zákazníkovi**
- **řešení problému, komu a kde budou výrobky prodávány**

Specifika distribuce v marketingovém mixu

- ✓ **místní a časový faktor marketingového mixu**
- ✓ **nejméně pružný prvek marketingového mixu**
- ✓ **dlouhodobé rozhodnutí**

Úloha distribuce

- **dosáhnout shody mezi stranou nabídky a stranou poptávky**
- **najít nejefektivnější prodejní cestu pro produkty firmy**

Rozhodování o distribuci

1. Strategické rozhodování

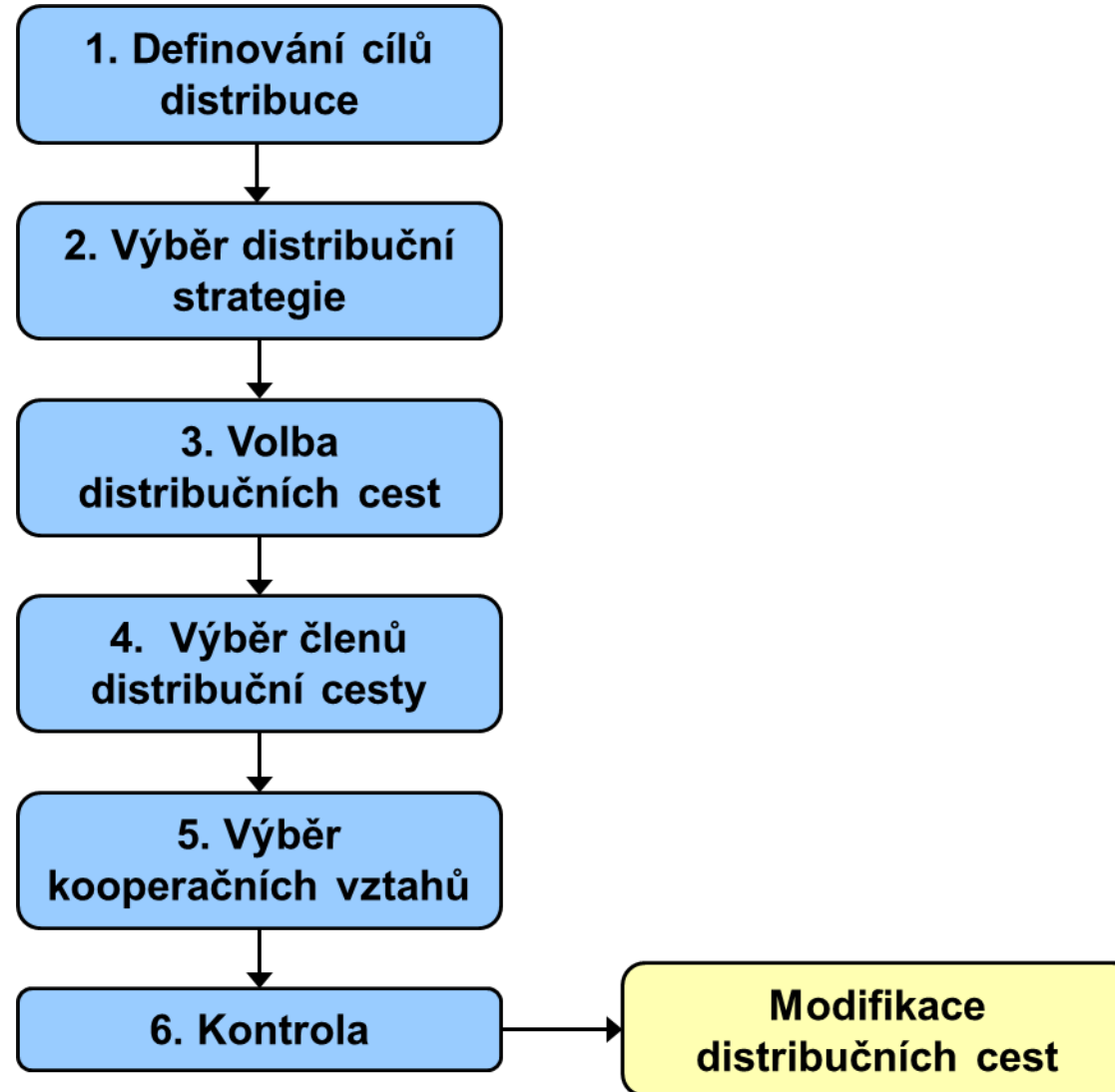
KAM?

KDO?

JAK?

2. Fyzická část distribuce

Strategické rozhodování o distribuci



Distribuční strategie

STRATEGIE INTENZIVNÍ DISTRIBUCE

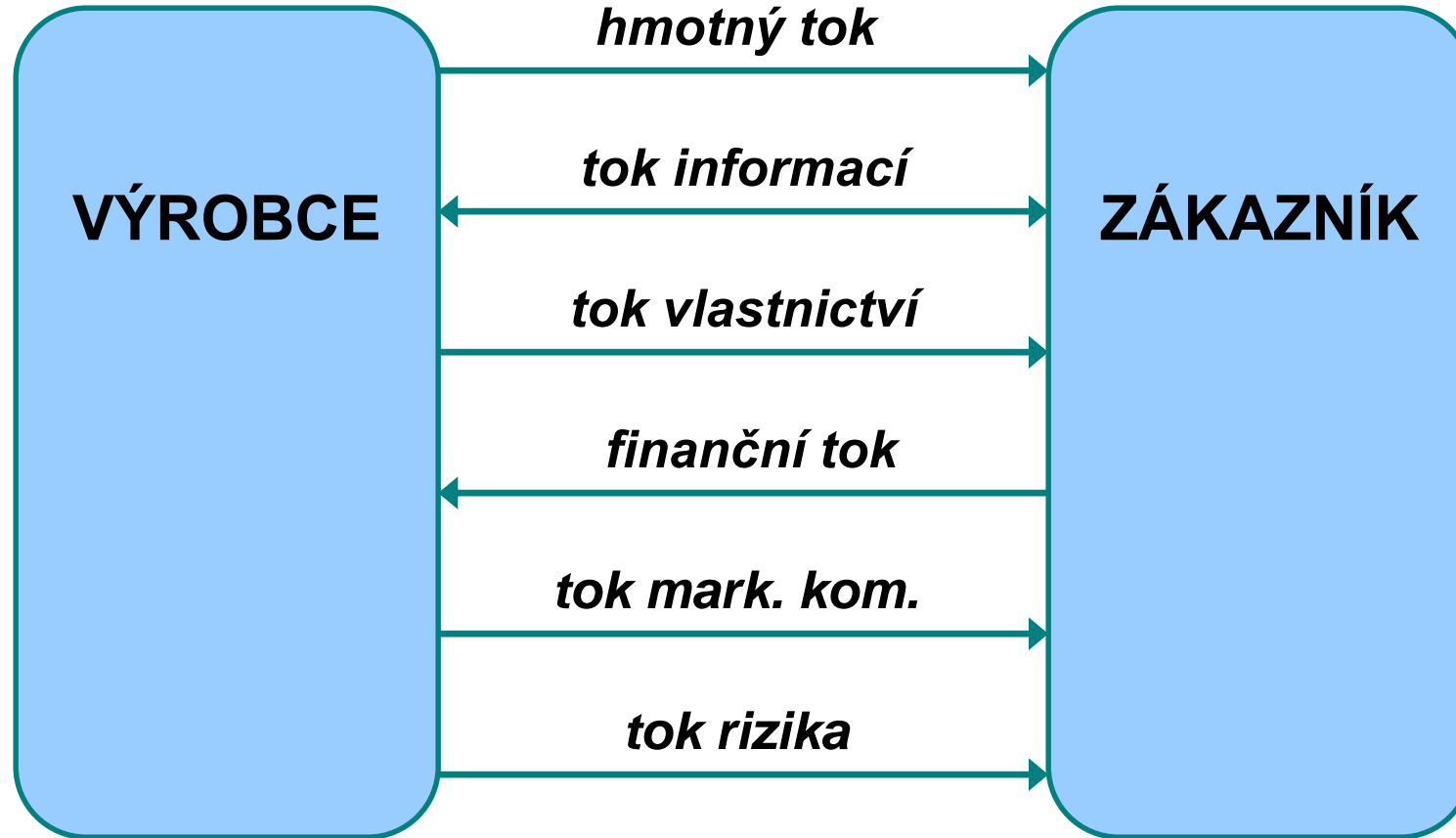
STRATEGIE SELEKTIVNÍ DISTRIBUCE

STRATEGIE EXKLUZIVNÍ DISTRIBUCE

Distribuční cesta (kanál)

- souhrn prostředníků a zprostředkovatelských firem (*distribučních mezičlánků*), jejichž prostřednictvím přechází zboží od výrobce k zákazníkovi
- soubor firem a jednotlivců, kteří se podílejí na procesu zajištění dostupnosti výrobku nebo služby pro zákazníka
- přímá, nepřímá

Toky v distribuční cestě



Volba typu distribuce

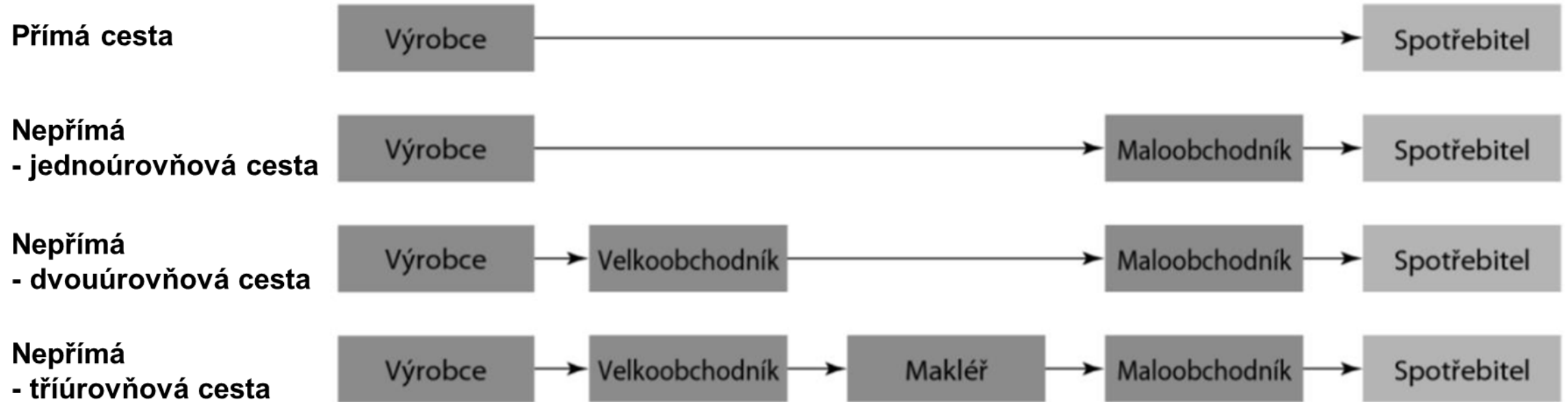
Faktory ovlivňující volbu distribuční cesty

Přímá a nepřímá distribuční cesta

Distribuční úroveň

Distribuční struktura

Přímá a nepřímá distribuční cesta



Distribuční úroveň

- počet distribučních mezičlánků mezi výrobcem a zákazníkem

Distribuční struktura

- počet různých typů distribučních cest využívaných jednou firmou
 - A. Singulární distribuce
 - B. Duální distribuce
 - C. Kombinovaná (mnohonásobná) distribuce

Přímá distribuční cesta

- ✓ **služby, zboží náročné na další služby**
- ✓ **výrobky na zakázku**
- ✓ **zboží podléhající rychlé zkáze**
- ✓ **potřeba kontroly nad prodejem zboží**
- ✓ **menší počet zákazníků**
- ✓ **geograficky koncentrovaní zákazníci**

Přímá distribuční cesta

Výhody



...

Nevýhody



...

Nepřímá distribuční cesta

- ✓ **geograficky rozptýlení zákazníci**
- ✓ **velké množství zákazníků**
- ✓ **běžně dostupné zboží**
- ✓ **některé specializované zboží je prodejné až v zařazení do určitého sortimentu u obchodníka**

Nepřímá distribuční cesta

Výhody



...

Nevýhody



...

Výběr členů distribuční cesty

- **typy dostupných distributorů (distribuční mezičlánky)**
 - ✓ obchodní prostředníci
 - ✓ obchodní zprostředkovatelé
 - ✓ popř. přepravci, sklady
- **počet potřebných distributorů**
- **efektivnost jednotlivých distributorů**

Prostředník

- ✓ obchoduje na svůj účet a pod svým jménem
- ✓ stává se vlastníkem zboží, nese riziko
- ✓ nakoupené zboží prodává dál
- ✓ jeho ziskem je cenová marže
- ✓ maloobchod, velkoobchod

Zprostředkovatel

- ✓ jedná pod cizím jménem, tj. pod jménem firmy, pro kterou obchod zprostředkovává, působí na její účet
- ✓ nestává se vlastníkem zboží, nenese riziko
- ✓ pomáhá zprostředkovat obchod se zákazníkem
- ✓ jeho odměnou je provize
- ✓ agent, obchodní zástupce, reprezentant

Funkce distributora

- **přizpůsobování nabídky**
- **navázání či zprostředkování kontaktu se zákazníky**
- **vyjednávání obchodů**
- **fyzická distribuce**
- **financování**
- **převzetí rizik**
- **sběr tržních informací**
- **podpora prodeje (marketingová komunikace)**
- **poprodejní služby**

Distribuční systémy

Výběr kooperačních vztahů

Jedná se o systémy výrobců, prostředníků a zprostředkovatelů a vztahů mezi nimi.

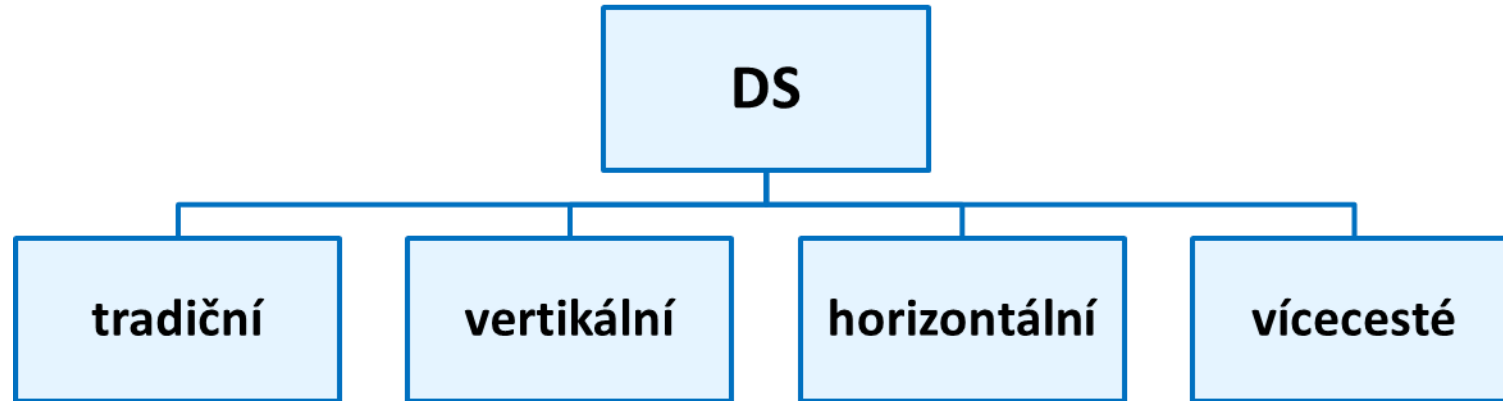
Výhody distribučních systémů:

😊 ...

😊 ...

Distribuční systémy (DS)

Klasifikace



Tradiční distribuční systém

- **klasická distribuční cesta**, kdy jednotliví členové distribuční cesty spolu nijak nespolupracují, každý sleduje pouze své vlastní cíle
- skládá ze **samostatných nezávislých subjektů**

Výhody: ...

Nevýhody: ...

Vertikální distribuční systém

- zahrnuje jednotlivé subjekty, které fungují jako **jednotný systém** (vlastnictví, franšíza)
- prolínání výrobních a obchodních činností

Výhody: ...

Nevýhody: ...

Horizontální distribuční systém

Kooperace firem se odehrává **na stejné logistické úrovni**, a to dvěma způsoby:

- a) **nákupní centra (MO)**
- b) **skladová (distribuční) centra**

Výhody: ...

Nevýhody: ...

Vícecestý distribuční systém

- využití **dvou a více různých typů distribučních cest** k dosažení jednoho nebo více segmentů zákazníků

Výhody: ...

Nevýhody: ...

FYZICKÁ DISTRIBUCE

a) užší pojetí

- fyzický tok hotových výrobků od výrobce k zákazníkovi
- překlenutí věcného, prostorového a časového nesouladu mezi výrobou a spotřebou

b) širší pojetí

- **Fyzická distribuce (distribuční logistika)** řeší úkoly spojené s plánováním, implementací a řízením fyzického toku surovin, hotových výrobků a souvisejících informací z místa vzniku do místa spotřeby s cílem uspokojit požadavky zákazníků a dosáhnout zisku.
- řízení logistického řetězce (vnitřní, vnější, zpětná distribuce)

Cíle fyzické distribuce

- ✓ doručit požadované zboží ve správném čase na správné místo ve správném množství a kvalitě
- ✓ vytvořit optimální poměr mezi určitým souborem dodacích služeb a náklady

Činnosti fyzické distribuce

- vyřizování objednávek
- skladování
- řízení zásob
- doprava
- balení
- servis

Náklady na fyzickou distribuci (výrobce)

- investice do zásob
- náklady na dopravu
- náklady na manipulaci s materiálem
- náklady na skladování
- administrativní náklady

Parametry distribučních služeb (zákazník)

- spolehlivost dodávky
- rychlost dodávky
- kvalita dodávky
- flexibilita dodavatele

DĚKUJI ZA POZORNOST

