

Tercera No. 1
Dorinda Sandoval
Sto. administr. de empresas

Canales de Producción de una Empresa

1. Canal de distribución directa

Sobre todo, las empresas utilizan un canal de distribución directo cuando desean llevar sus productos al consumidor final sin el uso de intermediarios, en efecto, al no existir intermediarios la empresa tiene que realizar todos los factores de marketing, de almacenamiento, de transporte y comercialización.

Este proceso se puede dar en 2 formas:

En forma física

Por un lado, la forma física se produce cuando con los vendedores de la empresa los responsables de llevar los productos que se comercializan hasta las manos de sus clientes.

En forma digital y por otros medios

Mientras que la forma digital y por otros medios, se da cuando la empresa utiliza diversos formas como los medios digitales, la televisión y los catálogos para contactar de forma directa con sus clientes y estructurar sus ventas.

2. Nivel de distribución individual

En consecuencia, el nivel de distribución individual incluye que la empresa venda "y" productos sin embargo que muchos de intermediarios. Los intermediarios pueden ser: distribuidores o otros roles que se concentran en el nivel de cobertura entre la empresa.

Canales directos

De hecho, un canal de distribución directa está formado por tres niveles. Uno: es la empresa productora, luego el fabricante y luego con el consumidor final. Así lo genera la empresa del consumidor como siempre, aunque este tipo de canal individual de venta entre

Canales largos

Con todo esto, se entiende que un canal de distribución es largo cuando está integrado al menos dos niveles: es decir, con la empresa productora, los sigue un distribuidor mayorista.

Canales Dobles

En cambio, en los canales de distribución dobles, existe la participación de mayoristas y minoristas, es necesario por

necesario de un agente; el agente se concentra luego se concentra en un distribuidor exclusivo del área que de hecho y servicio