

# LPRIW

Nombre: Expansión del Personal Administrativo

Apellido: Mario Alonzo

Área: Práctica Supervisada

Grado: 6to. Admin.

### Combinación de distribución

La combinación es un grupo de intermediarios relacionados entre sí.

Personas de las combinaciones distribuyen el producto de forma separada con desde dos puntos de vista: primero, las producciones se consideran como empresas de negocios cuando están muy cerca del consumidor, el cual no está dispuesto a realizar un gran esfuerzo por obtener el segundo punto de vista, consideran las producciones excluidas, los cuales deben encontrarse solo en ciertos lugares para no perder su carácter de exclusividad. En este caso, el consumidor está dispuesto a realizar algún esfuerzo, en tiempo o dinero, para obtenerlos.

Integración de los canales de distribución  
Los productores y los intermediarios  
actúan conjuntamente para obtener beneficios  
mutuos. En ocasiones los canales se  
organizan mediante acuerdos, otros se  
organizan y controlan por tradición  
de un solo propietario.

Integración horizontal de los canales  
Se cambian dos o más etapas del  
canal bajo una dirección.  
Esto trae como resultado la unificación  
de las operaciones, expansión de un  
subsistema del canal o la reestructuración  
de las operaciones de este subsistema.

Integración vertical de los canales  
Cuando una empresa controla de  
cerca financiera, no es posible  
abrirse todos los canales de distribu-  
ción existentes.

### Distintos por la elección de los niveles de distribución

- las decisiones sobre distribución deben ser tomadas en base en los objetivos y estrategias de la institución general de la empresa
- Selección del mercado
- Canal
- Costos

### Importancia de Intermediarios

- Los pocos productores tienen una capacidad económica para realizar un programa de comercialización
- De acuerdo la práctica, es necesario que muchos productores de bienes complementarios se constituyan en consorcios
- Los productores que necesitan de los canales necesitan que existan sus propios canales de distribución

Servicio que proporciona los intermediarios  
compras. Para realizar las compras  
de contado.

venta cuando se trata de pequeños  
productos.

Transporte: proporciona este servicio  
sucede mucho las veces.

Como en México por medio de este  
servicio se puede abaratar los costos.

Almacenamiento: Para posible disponer  
de los productos en el momento.

en el consumidor lo requiere.

Financiamiento para el productor.

Es decir, dar crédito.

Alguno riesgo una vez adquiriendo  
el producto.

Servicio administrativo: Asesoran

a sus clientes en diferentes

aspectos.

Clasificación de los mayoristas  
Existen tres categorías generales  
de intermediarios.

Mayoristas son distribuidores que  
ofrecen casi todos los servicios que  
proporcionan un mayorista.

\* Los de servicio completo son  
los distribuidores que ofrecen  
casi todos los servicios que  
proporcionan un mayorista y  
a su vez se clasifican casi  
todos los servicios que  
proporcionan su mayorista.

\* Los servicios limitados  
son los que ofrecen una  
amplia gama de servicios.  
Constituye una ventaja para  
para los minoristas en pequeña  
pa que se acostumbra.

Productos - consumidores  
este tipo es más común  
y simple que se crea  
entre de este tipo de  
producto

Productos intermediarios  
este es el canal  
más visible para  
el consumidor final

### clasificación de los canales de distribución

Productos Intermediarios  
este es el canal más  
común, se utiliza para  
distribuir los productos  
per se

Productos especializados  
este tipo de canal  
se utiliza para distribuir  
los productos  
de gran demanda

