

Składniki procesów logistycznych

1. Logistyka
2. Dystrybucja
3. Sposób zamawiania towarów
4. Poprawa efektywności dystrybucji

Zadania logistyki

Logistyka zajmuje się:

- 1. efektywnym ekonomicznie fizycznym przepływem towarów od producenta do konsumenta*
- 2. oraz przepływem informacji między poszczególnymi uczestnikami obrotu.*

Zakres

Obejmuje ona:

- *transport,*
- *magazynowanie,*
- *kształtowanie zapasów towarowych,*
- *opakowania*
- *i wymianę informacji.*

Dystrybucja

Dystrybucja

Dystrybucja oznacza zbiór decyzji i działań związanych z udostępnieniem wytworzonego produktu w miejscu i czasie, w którym oczekują go ostateczni nabywcy.

Kanały dystrybucji

Kanał dystrybucji- jest to zespół ogniw (instytucji lub osób) za pośrednictwem których przepływa jeden lub więcej strumieni związanych z działalnością marketingową

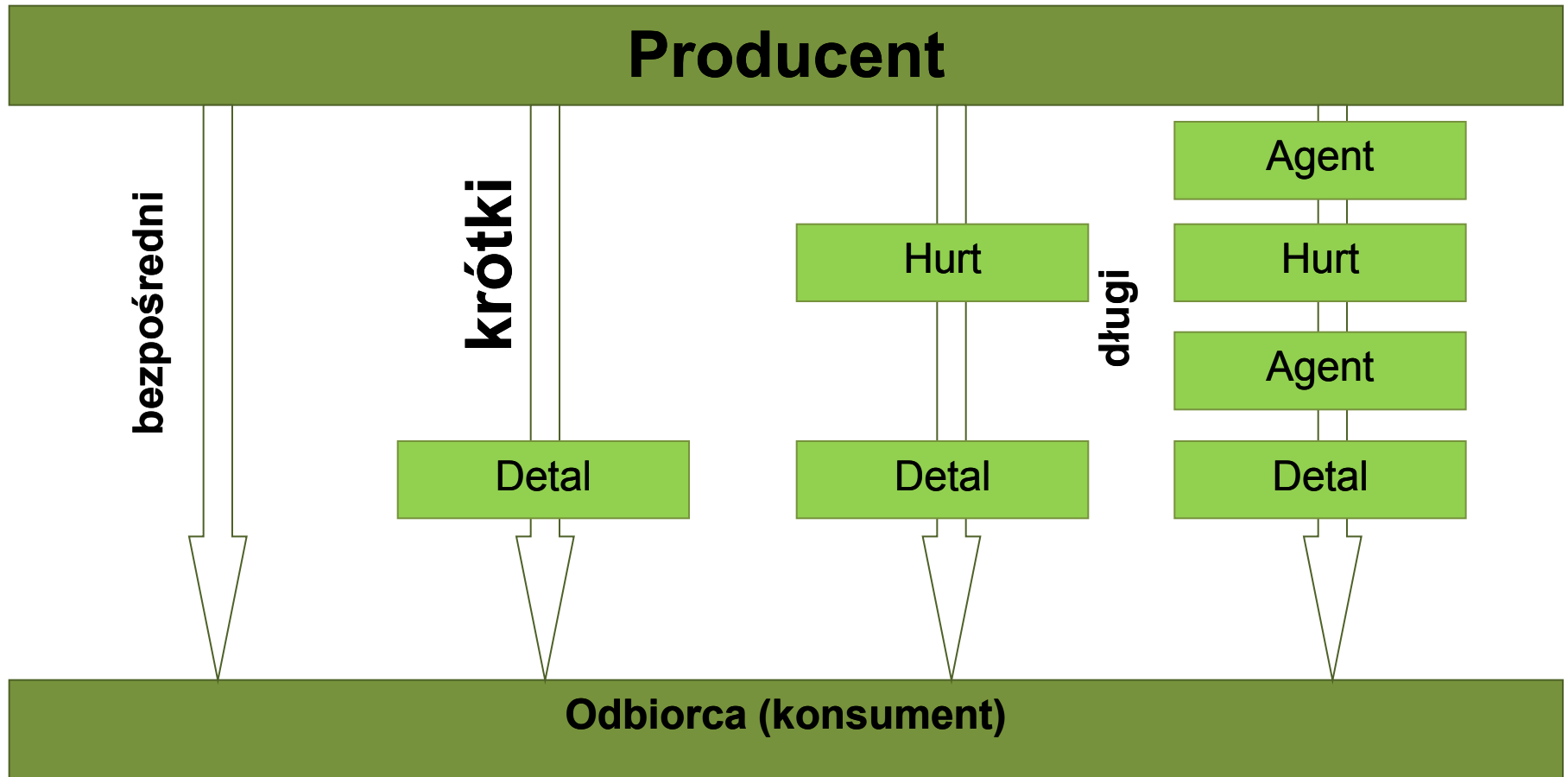
Funkcje rynkowe kanałów dystrybucji

1. Przemieszczanie fizyczne towarów
2. Przekazywanie praw własności
3. Prowadzenie kampanii promocyjnej
4. Zamawianie towarów
5. Odbiór ilościowy i jakościowy
6. Przekazywanie należności
7. Podejmowanie ryzyka
8. Zbieranie i gromadzenie informacji rynkowych

Parametry charakteryzujące kanał dystrybucji

- 1. Szerokość kanału** – czyli liczba pośredników na danym szczeblu.
- 2. Długość kanału** czyli liczba szczebli pośrednich, występujących między producentem a użytkownikiem

Rodzaje kanałów dystrybucji



pośrednie

Strategie dystrybucji **(sprzedaży towarów)**

Strategie dystrybucji

W zależności od szerokości kanału
wyróżniamy:

Strategie dystrybucji

Dystrybucja wyłączna (ekskluzywna) polega na sprzedaży produktu poprzez **jednego pośrednika**, który jest najczęściej wyłącznym jego sprzedawcą.

Np. sprzedaż samochodów

Zalety:

- 1. Lepsza kontrola pośredników**
- 2. Lepsza, efektywniejsza promocja**
- 3. Eliminacja produktów konkurencyjnych firm (wyłączność sprzedaży)**

Strategie dystrybucji

Dystrybucja intensywna zakładająca wprowadzenie produktów do sprzedaży poprzez możliwie największą liczbę pośredników.

Np. dotyczy szczególnie towarów pierwszej potrzeby

Strategie dystrybucji

Dystrybucja selektywna polega na oferowaniu produktów za pośrednictwem celowo wybranych, wyspecjalizowanych ogniw w kanale dystrybucji.

Jest to kompromis pomiędzy dystrybucją intensywną a dystrybucją ekskluzywną.

Zamawianie towarów

a

**konkurencyjność oferty
przedsiębiorstwa**

1. Co ma wpływ na konkurencyjność oferty?

Wybór sposobu **przyjmowania i przetwarzania zamówień** ma znaczny wpływ na konkurencyjność oferty

2. Od czego zależy przemieszczanie towarów?

Przemieszczanie towarów między ogniwami kanałów dystrybucji zależy w szczególności od:

- 1. łatwości złożenia** zamówienia przez nabywcę
- 2. szybkości**, z jaką zamówienia są **przesyłane i przetwarzane**

3. Co ma wpływ na długość cyklu realizacji zamówienia?

Sposób przyjmowania i przetwarzania zamówień wpływa na **długość cyklu realizacji zamówień**.

Czego dotyczą decyzje na tym etapie?

4. Czego dotyczą decyzje podejmowane przez przedsiębiorcę?

1. Minimalnej akceptowalnej przez sprzedawcę **wielkości zamówienia**
2. Wysokości **dyskonta, rabatów**
3. Wielkości **kredytu i okresu spłaty.**

Rabaty

- *Rabatem nazywana jest pewna **zniżka obliczona od ceny podstawowej.***
- *Może on być wyrażony:*
 - 1. procentem ceny podstawowej,*
 - 2. jak i określoną kwotą.*

Wyróżniamy następujące rabaty:

Gotówkowy – zniżka obliczona od ceny podstawowej.

Handlowy – jest udzielanym pośrednikom za spełnianie przez nich funkcji w kanale dystrybucji.

Ilościowy – udzielany w zależności od ilości nabywanego towaru.

Terminowy - udzielany jest nabywcy za zakup produktów w dogodnym dla sprzedawcy terminie.

**Zachowania na rynku
przedsiębiorców.**

Etapy nabywania dóbr/towarów.

Zachowania na rynku przedsiębiorców. Etapy nabywania dóbr/towarów.

- 1. Uznanie potrzeby zakupu*
- 2. Ogólny opis potrzeby.*
- 3. Określenie produktu.*
- 4. Poszukiwanie dostawców.*
- 5. Zebranie ofert.*
- 6. Wybór dostawcy*
- 7. Określenie zamówienia.*
- 8. Ocena rezultatów*

Efektywność fizycznej dystrybucji

Efektywność fizycznej dystrybucji

Rozumiemy jako:

- 1. zapewnienie nabywcom **poziomu** (standardu) **obsługi** zgodnego z ich potrzebami i wymaganiami*
- 2. przy możliwie **najniższym koszcie** całkowitym (firmy)*

Poprawa efektywności

*Poprawa efektywności fizycznej dystrybucji **może zostać osiągnięta** poprzez redukcję :*

1. kosztów transportu

2. zapasów

3. personelu handlowego

4. inwestycji (np. budowę sklepów, magazynów, ...)

Są to tzw. koszty jawne (widzialne) ponieważ są uwidocznione w księgowości.