

Вибір ефективної збутової політики і каналів збуту



- 
- 
- Комунікаційні стратегії
 - Вибір оптимального каналу розподілу
 - Маркетинговий аналіз витрат на організацію системи збуту.
 - Складові витрат збуту.
 - Аналіз територіального збуту.
 - **Оптимізація каналів збуту та управління ними.**

Оптимізація каналів збуту

Оптимізація каналів - це методи, що використовуються для підвищення ключових показників ефективності (KPI) у всіх ваших маркетингових каналах.

Розробляючи стратегію оптимізації каналів, ви тестуєте низку змінних у своїх кампаніях, щоб визначити, які з них є найуспішнішими, а потім масштабуєте їх на всю програму.

Оптимізація каналів збуту

Найпоширеніші маркетингові канали:

- *SMS-маркетинг;*
- *промо-акції в додатках;*
- *Email-маркетинг;*
- *органічний пошук;*
- *платний пошук;*
- *соціальні мережі;*
- *медійні покази та ретаргетинг;*
- *пряма розсилка.*

Стратегія Оптимізації каналів:

- Одноканальна;
- Крос-канальна.



<https://iterable.com/>

Дистрибуція продукції

Дистрибуція – це коли продукт стає доступним для купівлі шляхом розпорошення його на ринку.

Дистриб'ютор – це той, хто купує продукцію, зберігає її, а потім продає через канал дистрибуції.

Канал дистрибуції - це бізнес-потік, який відбувається між виробником і споживачем. Це шлях, яким проходить транзакція.

Канали дистрибуції

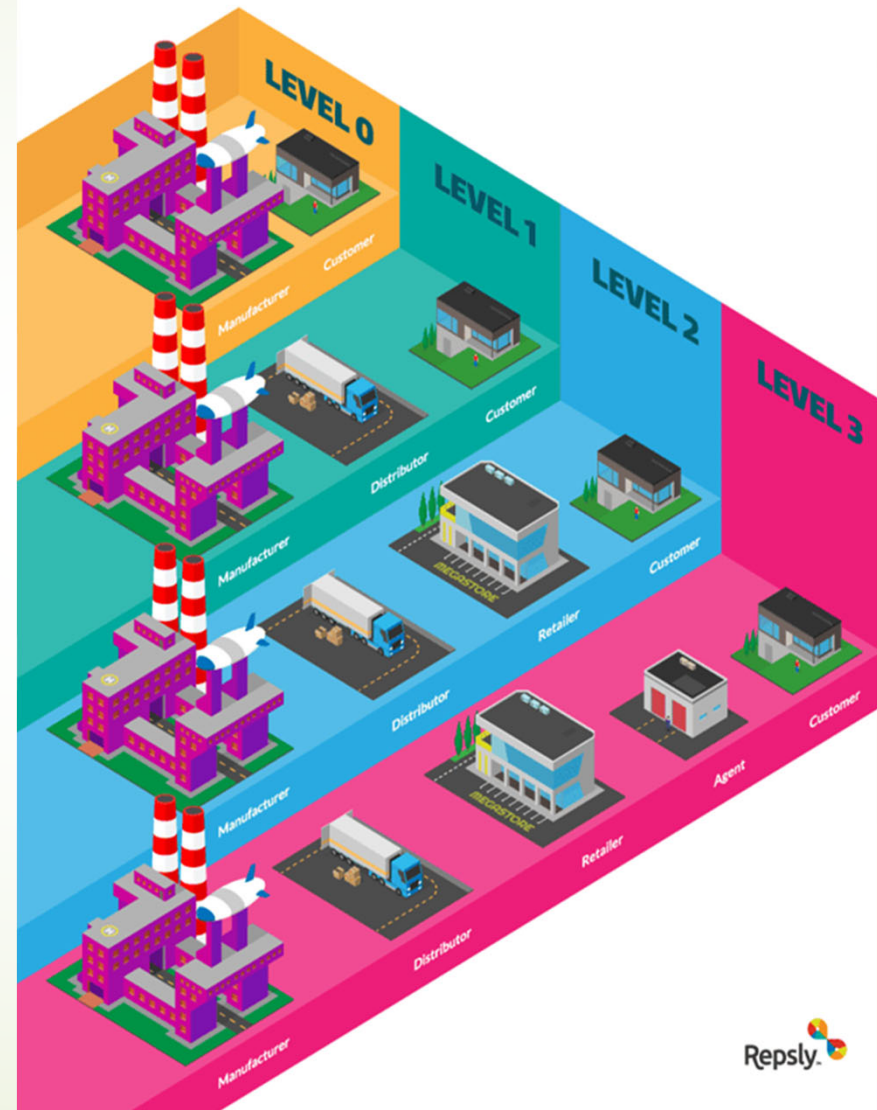
Прямі
канали

Непрямі
канали

Короткі
канали

Довгі
канали

Channels of Distribution



Типи дистрибуції

Types of Distribution



Distributor profiles

Дистриб'ютори

Оптовики

Роздрібні торговці

Брокери та агенти

DISTRIBUTORS



Involved in sales and marketing

Build relationships with manufacturers

Go beyond fulfilling and delivering orders

Study the market actively

WHOLESALE



Fulfill retail orders

Resell goods in bulk

Focus only on storage and delivery goods

Buy from distributors or manufacturers

RETAILERS



Outlets to purchase products

Sell in stores or online

Buy from distributors or wholesalers

AGENTS



Handle special shipments and contracts

Work on marketing

Specialize in customer relationship management

"Own" products by representing producers



Профілі дистріб'юторів

Правила каналів оптимізації

Правило №1: Знайдіть баланс між уподобаннями клієнтів та каналами з найнижчою вартістю обслуговування

Правило № 2: Підвищуйте ефективність обраних каналів, використовуючи найкращі у своєму класі бізнес-процеси та технології

Оптимізація каналів – шлях до успіху

Основні переваги:

- *Зменшення перешкод*
- *Безпрограшні пропозиції*
- *Двосторонній зв'язок*
- *Випереджайте конкурентів*

Коли важлива оптимізація каналів?

- *Незадоволеність клієнтів*
- *Області з низькою ефективністю*
- *Розширення асортименту*
- *Нові підприємства*
- *Оцінка комунікацій*

Оптимізація каналу збуту Point of Sale (POS)

Переваги	Point of Sale (POS)	Недоліки
		

https://miro.com/welcomeonboard/amxhaXZ5MURRVkZkU0F1NHdCV1daOE1mYTN2S29xcXo1UFVtWmVCQkx3VkxzdxFaUVFUbIV0NzFPNHRxSnhEM3wzNDU4NzY0NTMyMTY1NzkyMTI4fDI=?share_link_id=545480814867

Оптимізація каналу збуту Point of Sale (POS)

Переваги	Point of Sale (POS)	Недоліки
Особиста взаємодія		Обмежене охоплення
Негайне виконання		Операційні витрати
Контроль над клієнтським досвідом		Залежність від пішохідного трафіку

Оптимізація каналу збуту Point of Sale (POS)

Як оптимізувати POS-канали?

- 1. Навчання персоналу*
- 2. Ефективні системи*
- 3. Стратегічне розташування*

Професійні поради та дії

- 1. Використовуйте особисту взаємодію*
- 2. Розгляньте можливість використання мобільних POS-систем*
- 3. Відстежуйте та адаптуйтеся*