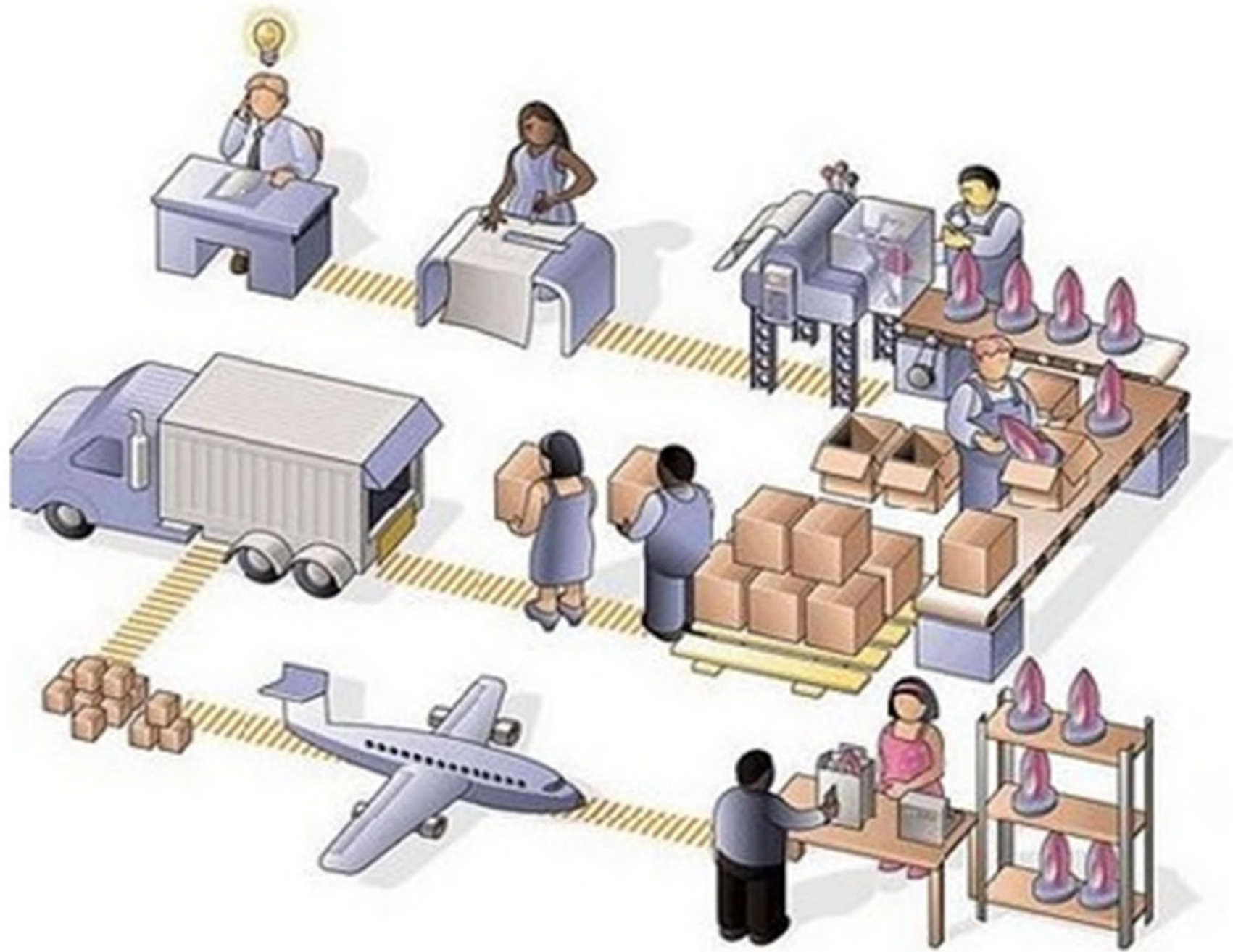






DISTRIBUZIONE

E' lo strumento attraverso il quale le aziende produttrici e distributrici immettono sul mercato beni e servizi



Commercializzazione s'intende
l'attività di vendita di merci acquistate
come **finite**.

Distribuzione, riguarda le imprese
che realizzano **prodotti propri**

Compiti della distribuzione

- Trasporto / Vendita
- Trasferimento titolo di proprietà
- Frazionamento
- Stoccaggio
- Assortimento
- Assunzione del rischio



Compiti della distribuzione

- Contatto clienti
- Informazione
- Ricerche di marketing
- Promo Punti Vendita
- Finanziamento
- Miglioramento servizio
- Post vendita



CANALE DI DISTRIBUZIONE

Percorso di un bene nel suo trasferimento dal **produttore** (industriale o agricolo) al **consumatore** finale o **all'utilizzatore industriale**.

E' **costituito** da una serie di **stadi**, in ciascuno dei quali avviene un passaggio del titolo di **proprietà**.

Business to Business



Percorso di un bene nel suo trasferimento dal produttore all'utilizzatore industriale.

Percorso di un bene nel suo trasferimento dal produttore al consumatore finale

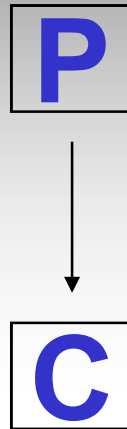
Business to Consumer



CANALE DI DISTRIBUZIONE

Può essere :

- diretto: dal produttore al consumatore;

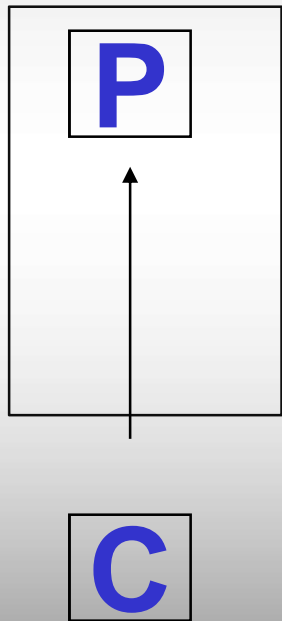


- Indiretto ovvero con uno o più intermediari;



CANALE DIRETTO

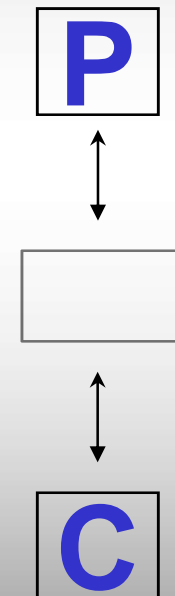
A casa del
produttore



A casa del
cliente



In un posto
diverso

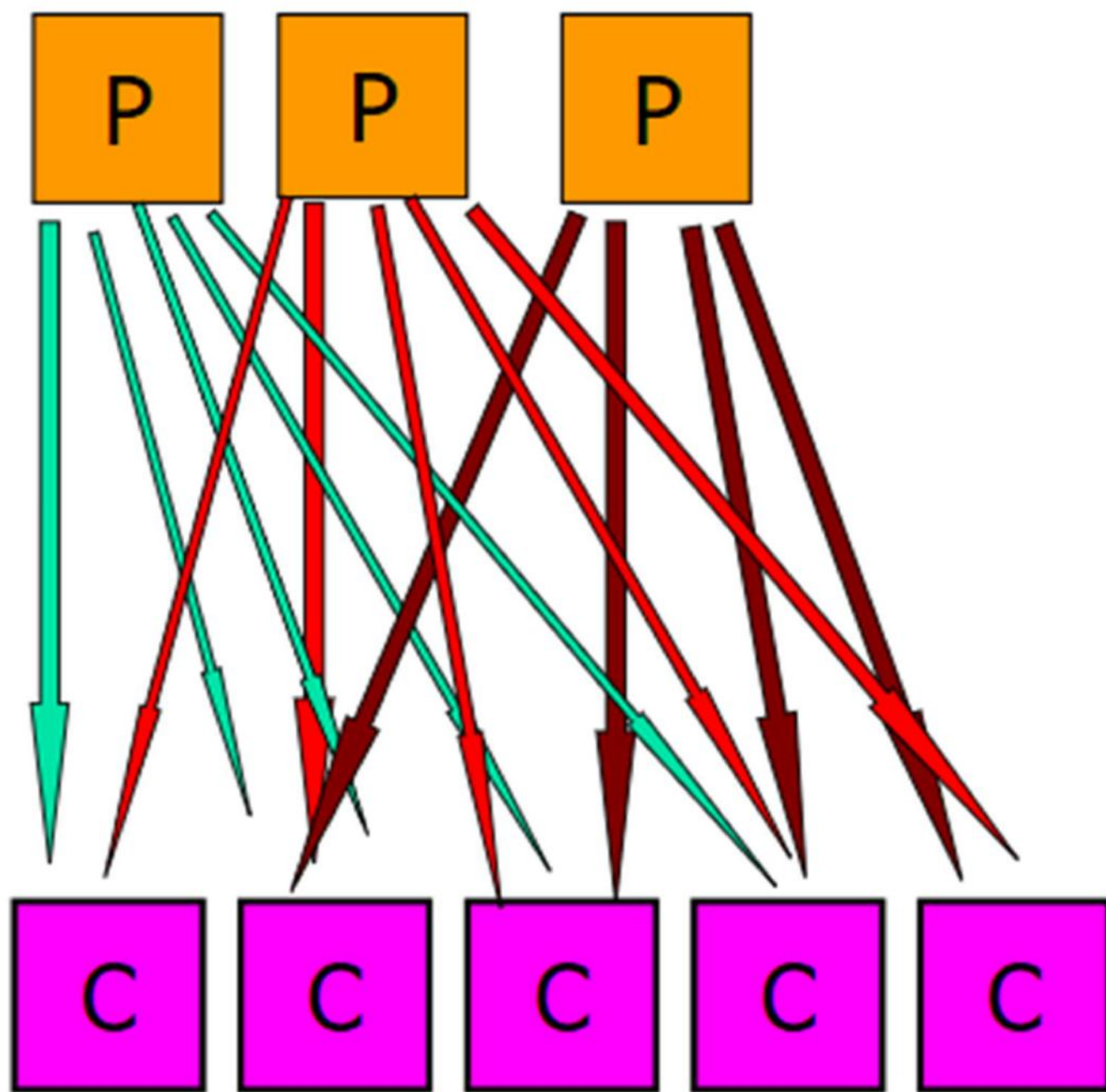


CANALE DIRETTO

- Azienda
- Direct mail
- Telemarketing
- Pubblicità diretta
- Vendita su catalogo
- Vendite on line
- Vendite porta a porta
- Negozi di proprietà
- Franchising
- Distributori automatici

Quando conviene ??

- Elevato volume di vendita totale
- Gamma ampia e profonda
- Clienti importanti / grandi
- Alta concentrazione geografica dei potenziali clienti
- Alto volume di vendita per cliente



CANALE INDIRETTO

Breve

P



I



C

Medio

P



I



I



C

L u n g o

P



I



I



I

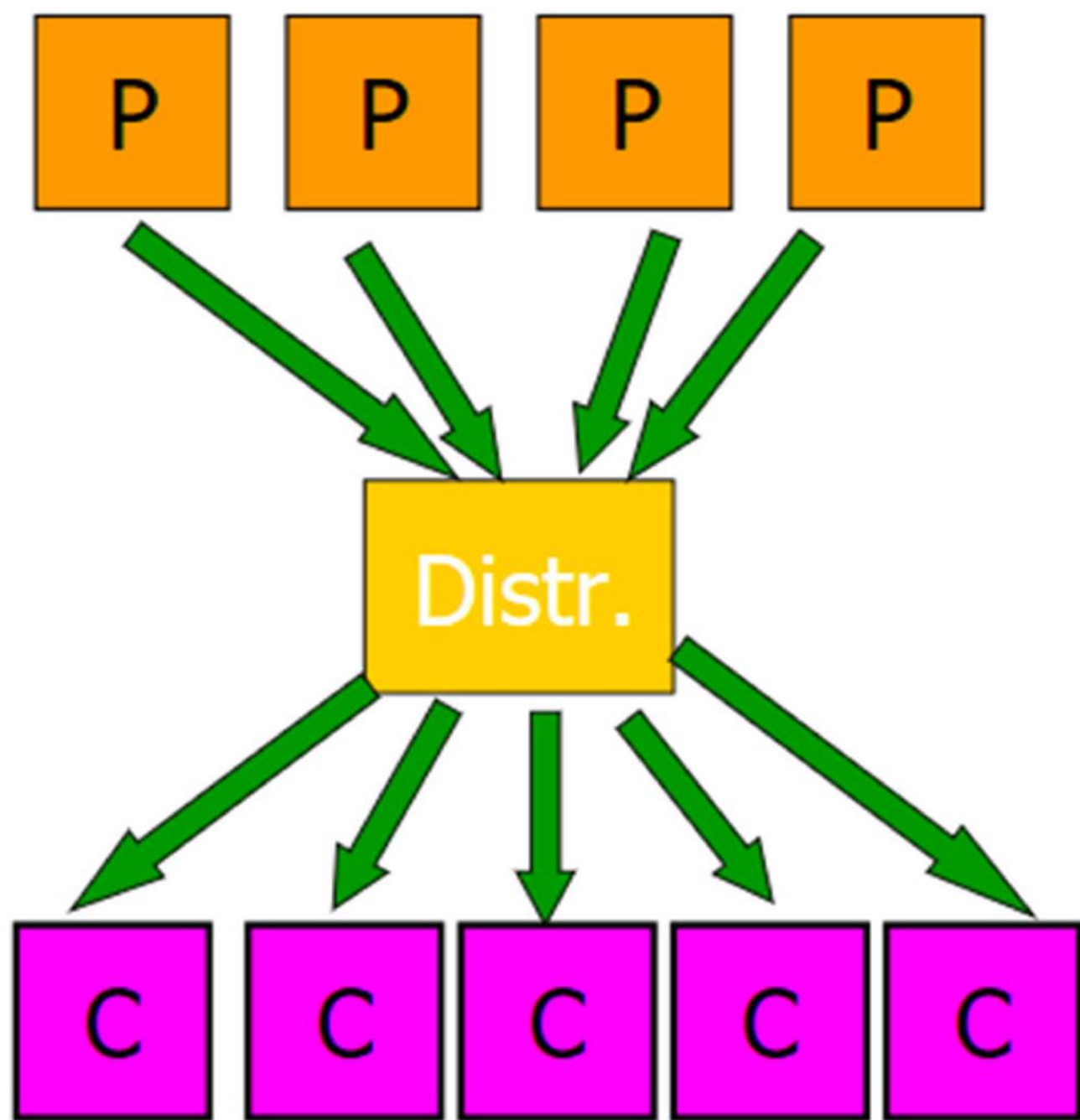


C



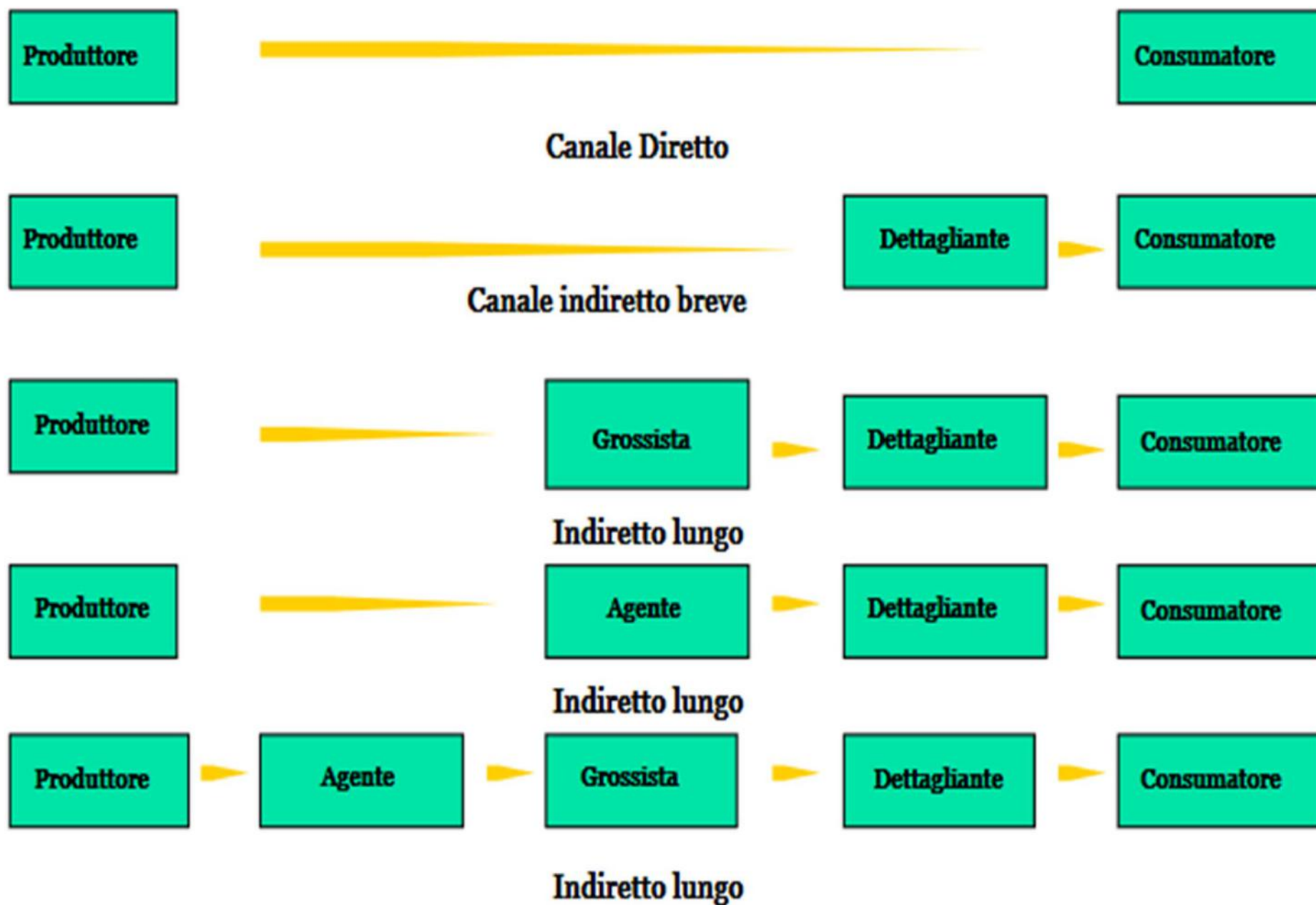
I





CANALE INDIRETTO

1. Intermediario
2. Intermediario commerciale
3. Agente
4. Grossista
5. Dettagliante
6. Broker (pone in contatto clienti e fornitori)
7. Agente del produttore
8. Distributore



Quando conviene ??

- **Bassa concentrazione geografica dei potenziali clienti**
- **Limitata complessità e basso prezzo unitario del prodotto**
- **Alta standardizzazione**
- **Basso livello di servizio**
- **Alta frequenza di acquisto**



Quando conviene ??

**In sostanza aziende che
commercializzano e / o**

Producono

PER MAGAZZINO

Canale corto Quando conviene ??

- **I beni sono deperibili**
- **Zone limitate e concentrate**
- **Prodotti alto valore unitario**
- **Clientela poco numerosa**
- **Gamma ampia e omogenea**

Canale lungo Quando conviene ??

- **Semplificare l'organizzazione distributiva**
- **Contenere i costi**
- **Estendere la copertura a zone lontane e a clienti a basso potenziale**



POLITICA DISTRIBUTIVA

**Scegliere quanti e quali canali
di distribuzione
per raggiungere gli obiettivi di
vendita**

La scelta dei canali: Numero di..

Stadi (diretto vs. breve o lungo)

Canali (Monocanale vs. multicanale)

Sbocchi (monosbocco vs. multisbocco)

**Intermediari (distribuzione esclusiva vs.
selettiva vs. intensiva)**

Copertura mercato: Intensiva

copertura massima, maggior n. di grossisti e dettaglianti,

Si utilizza per prodotti a basso valore unitario, con alta frequenza di acquisto e esigenze di rapidità di acquisto



Copertura mercato: Selettiva

Target specifico, e intermediario giusto e migliore per una certa area geografica per raggiungere obiettivi di marketing



Copertura mercato: Esclusiva

Pochi intermediari e unici per zona
Controllo del punto vendita



Designer: Giorgetto Giugiaro
Brand: McLaren



Distribuzione
intensiva



Distribuzione
selettiva



poltrone sofa
Di moda. A modo tuo.



Distribuzione
esclusiva


ROLEX

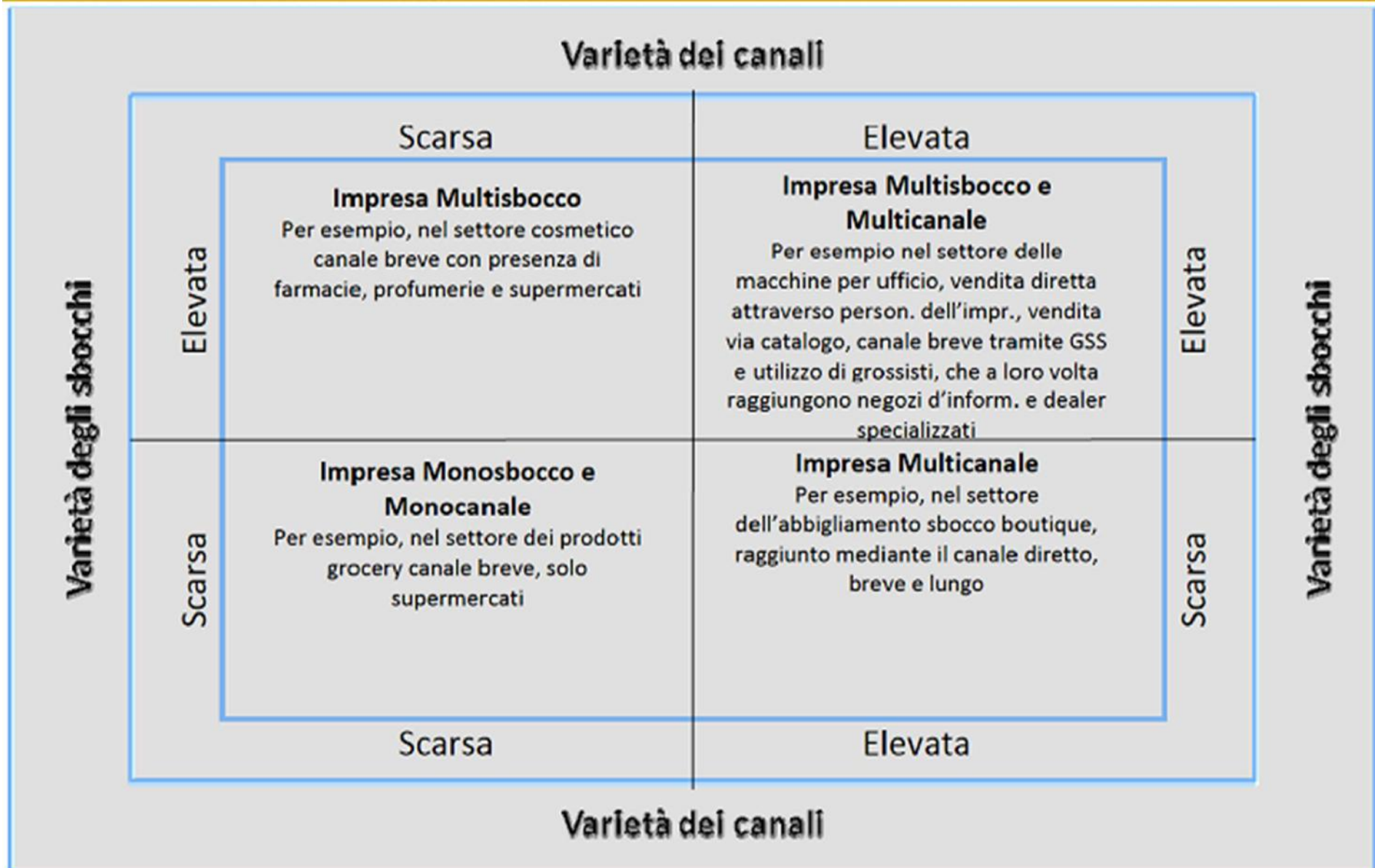


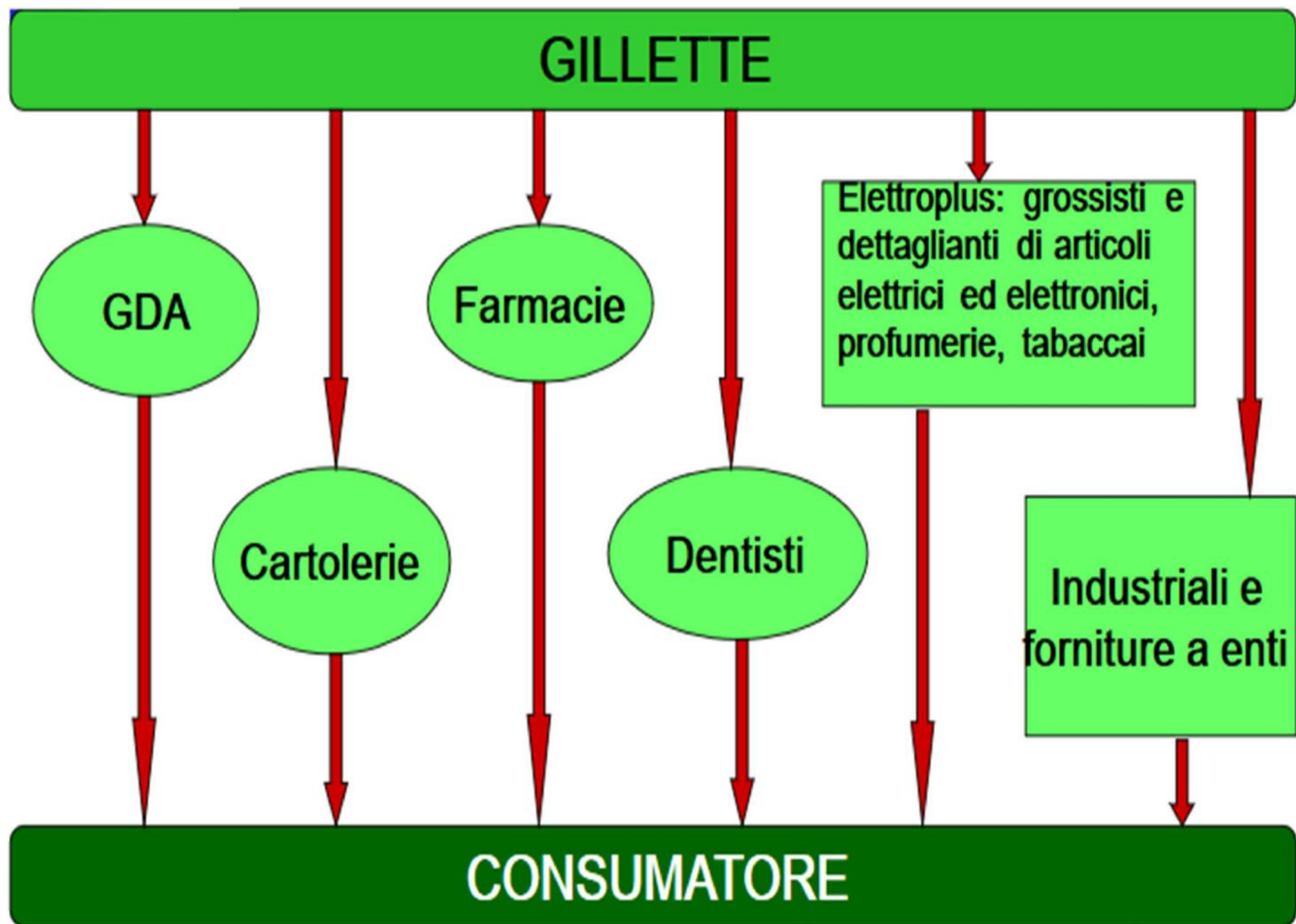

PORSCHE



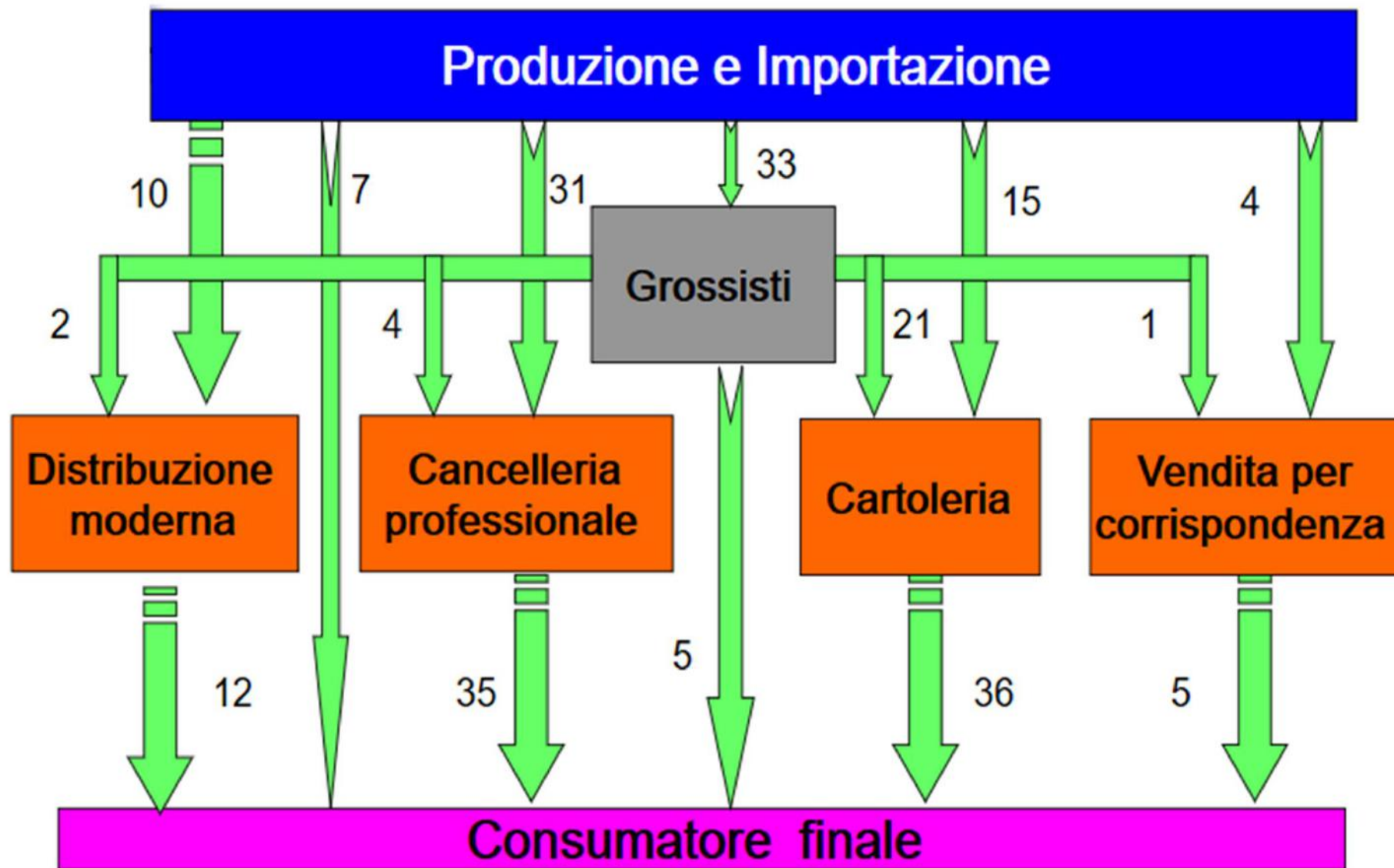
Bottega Veneta

Tipologia di multicanalità

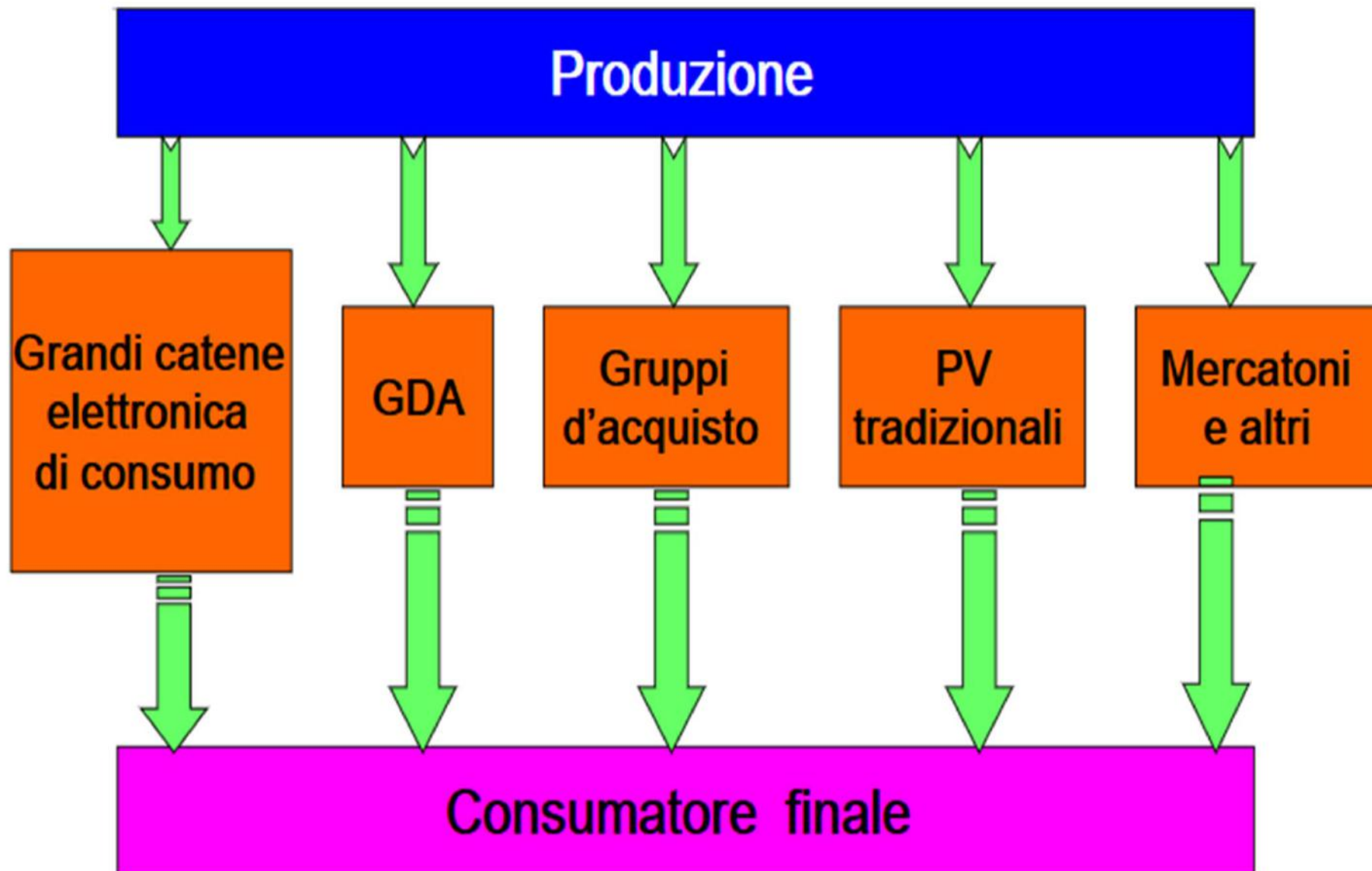




CANCELLERIA CARTOLERIA

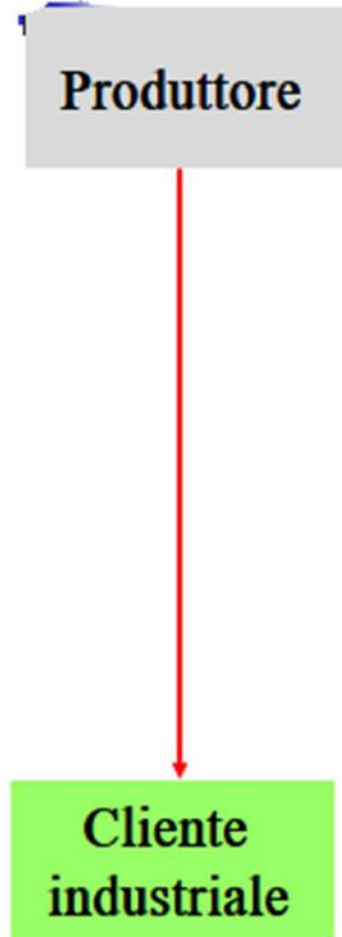


LAVATRICI

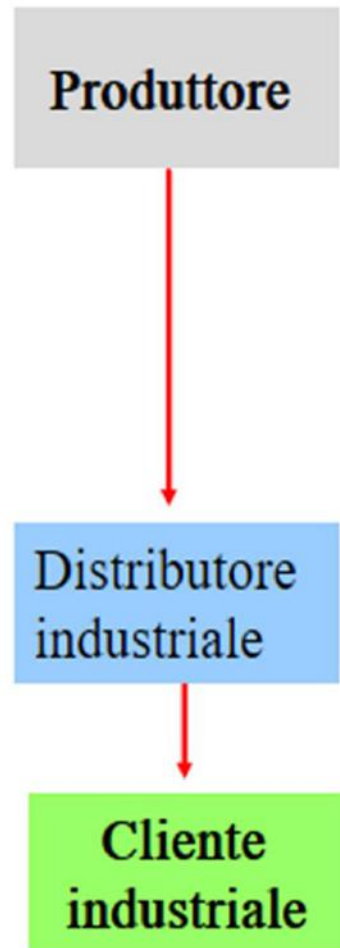


INTERRUTTORI

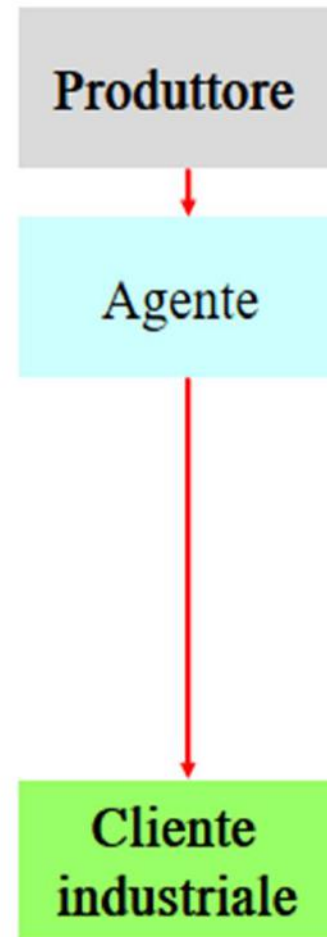
Canale diretto



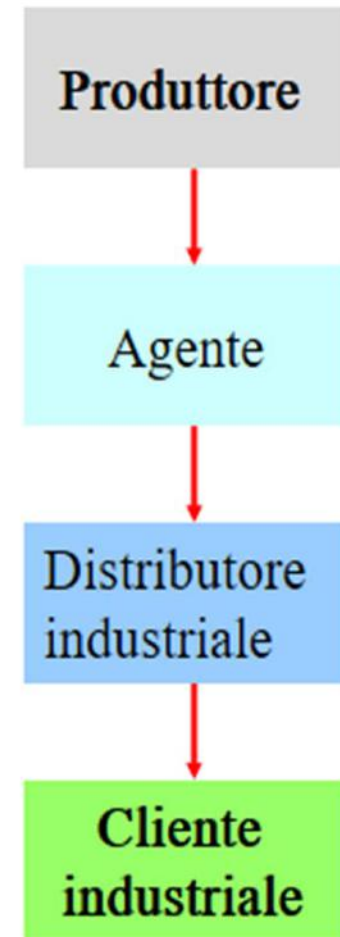
Canale a 1 stadio



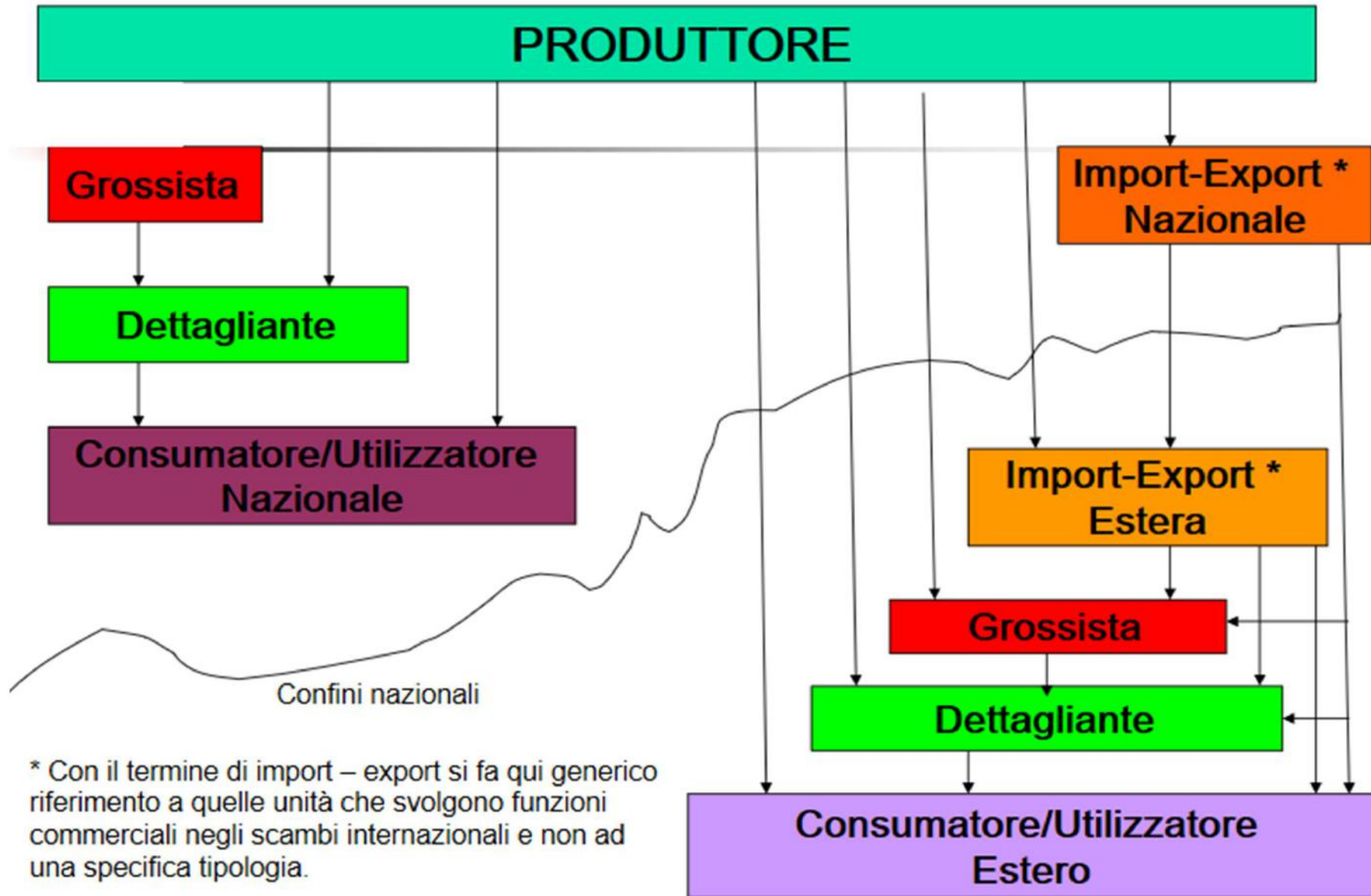
Canale a 1 stadio



Canale a 2 stadi



INTERNAZIONALE





SBOCCO

Luogo fisico
Dove il cliente riceve
direttamente nelle
Proprie mani
Il bene

SBOCCO

Dettaglianti (retailers), che si dividono per:

linee di prodotto vendute: grandi magazzini, supermercati, ipermercati

tipo di servizio: self-service, limited-service, full-service

prezzi praticati: discount-store, cash and carry

Il conflitto della multicanalità

E' una situazione in cui un componente del canale percepisce che il comportamento di un altro soggetto è tale da impedirgli di conseguire i propri obiettivi o di svolgere in maniera efficiente il proprio ruolo nel sistema distributivo.

Maggiore è la conflittualità tra i soggetti che compongono un sistema distributivo, minore è la loro soddisfazione e, di conseguenza, il risultato conseguito dagli stessi.

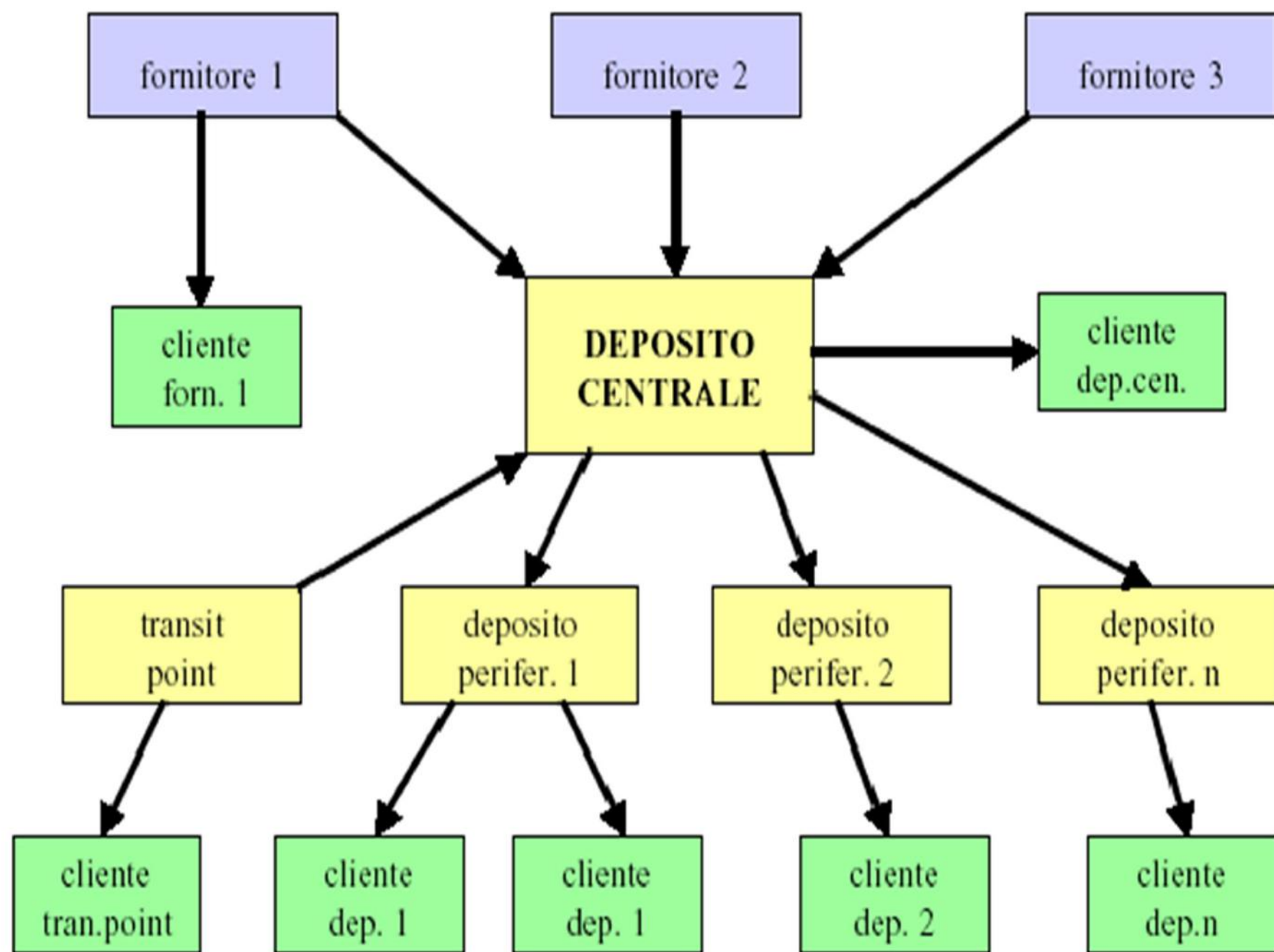
L'obiettivo del management deve essere quello di contenere il conflitto nell'ambito della sua dimensione funzionale.

Sistema distributivo

ESERCIZIO DI GRUPPO

- DISEGNARE LA DISTRIBUZIONE DELL'ORTOFRUTTA
- DISEGNARE LA DISTRIBUZIONE DELLA PADELLA TEFAL E ALTRI PRODOTTI
- DISEGNARE LA DISTRIBUZIONE DELL'IPAD
- DISEGNARE LA DISTRIBUZIONE DI UN GIORNALE





Piattaforma Logistica

Enorme magazzino a carattere regionale , nazionale, europeo che riceve la merce e la stocca,

alimentando poi giornalmente i centri di distribuzione a valle col corretto mix di prodotti (di solito a carico completo).

Può essere specializzato per tipologia di prodotti

CE.DI (Centro di Distribuzione)

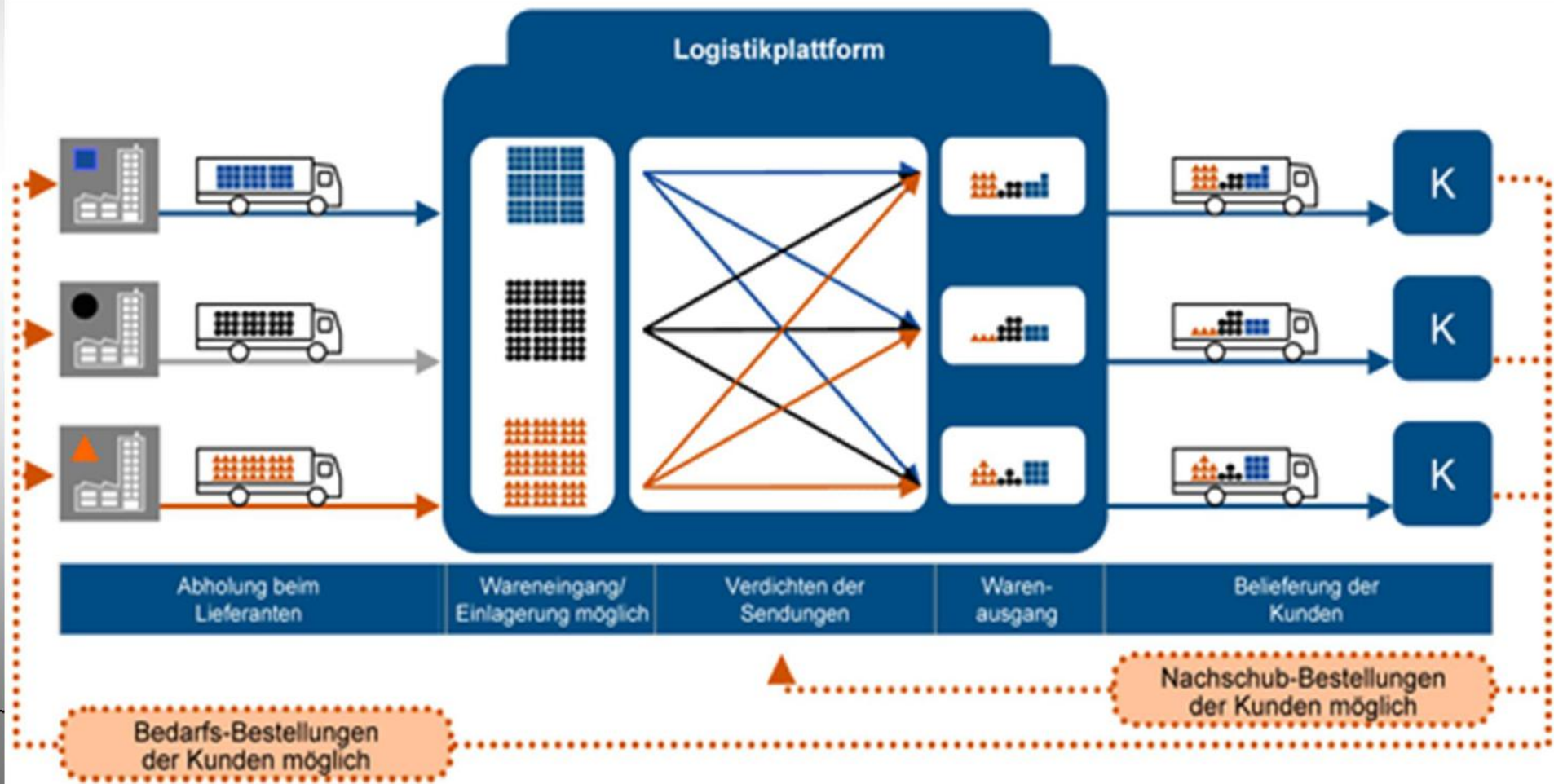
Impianto centrale di una catena di supermercati o ipermercati che riceve la merce e la stocca,

alimentando poi giornalmente i punti di vendita col corretto mix di prodotti (di solito a carico completo).

Può essere specializzato per tipologia di prodotti (ad es. alimentare, non alimentare, freschi).

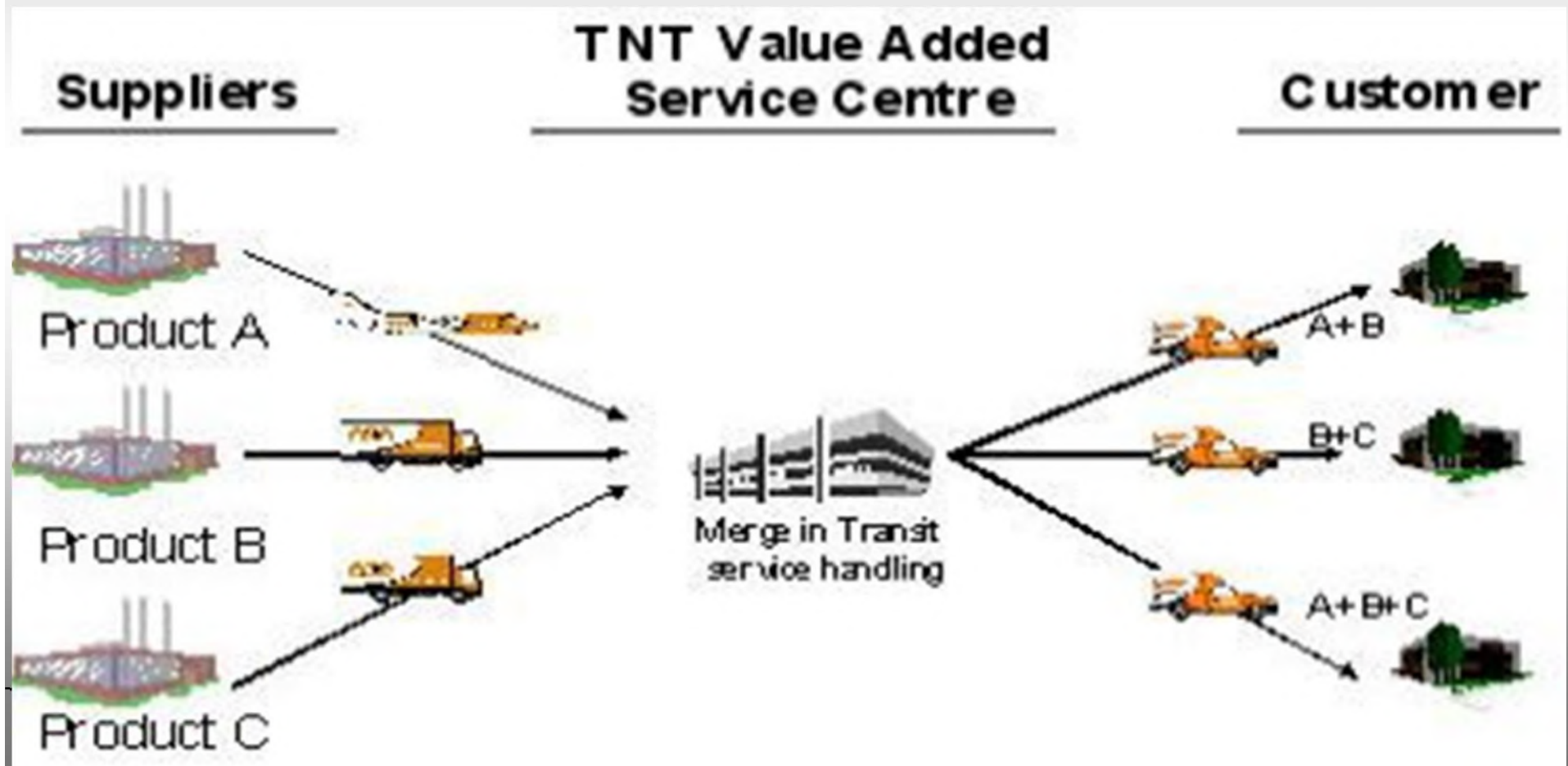
Cross Docking

Operazione per cui la merce che arriva da più destinazioni viene scaricata e ricaricata direttamente su altri mezzi, senza sosta a terra, neanche minima, per cui si riducono le manipolazioni della merce

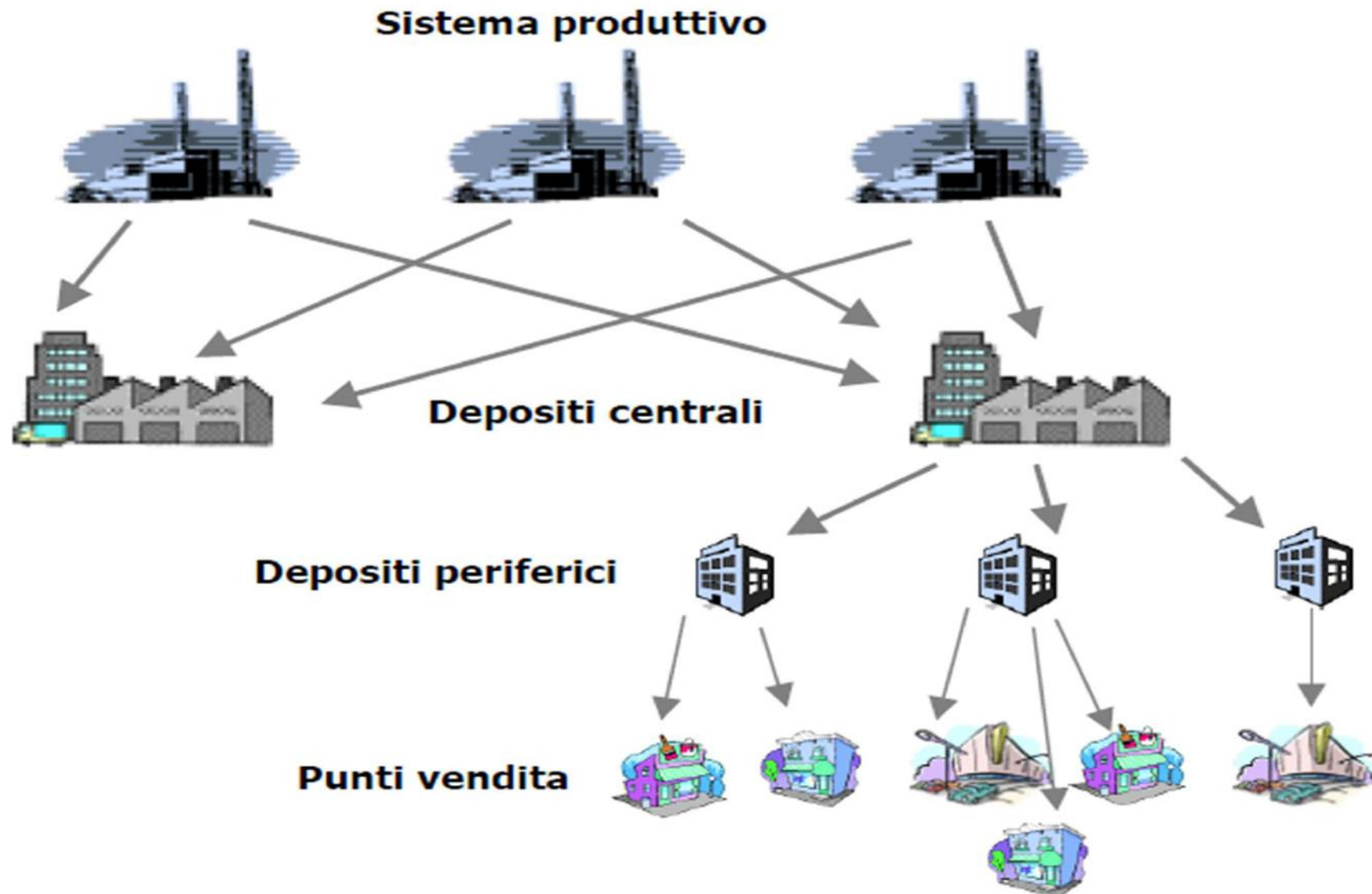


Transit Point

Piccolo impianto periferico dove si scarica un insieme di partite ricevuto come carico completo (su mezzo grande) per ricaricarlo sui mezzi più piccoli utilizzati per le consegne locali.



Sistema distributivo tradizionale



Sistema distributivo tradizionale

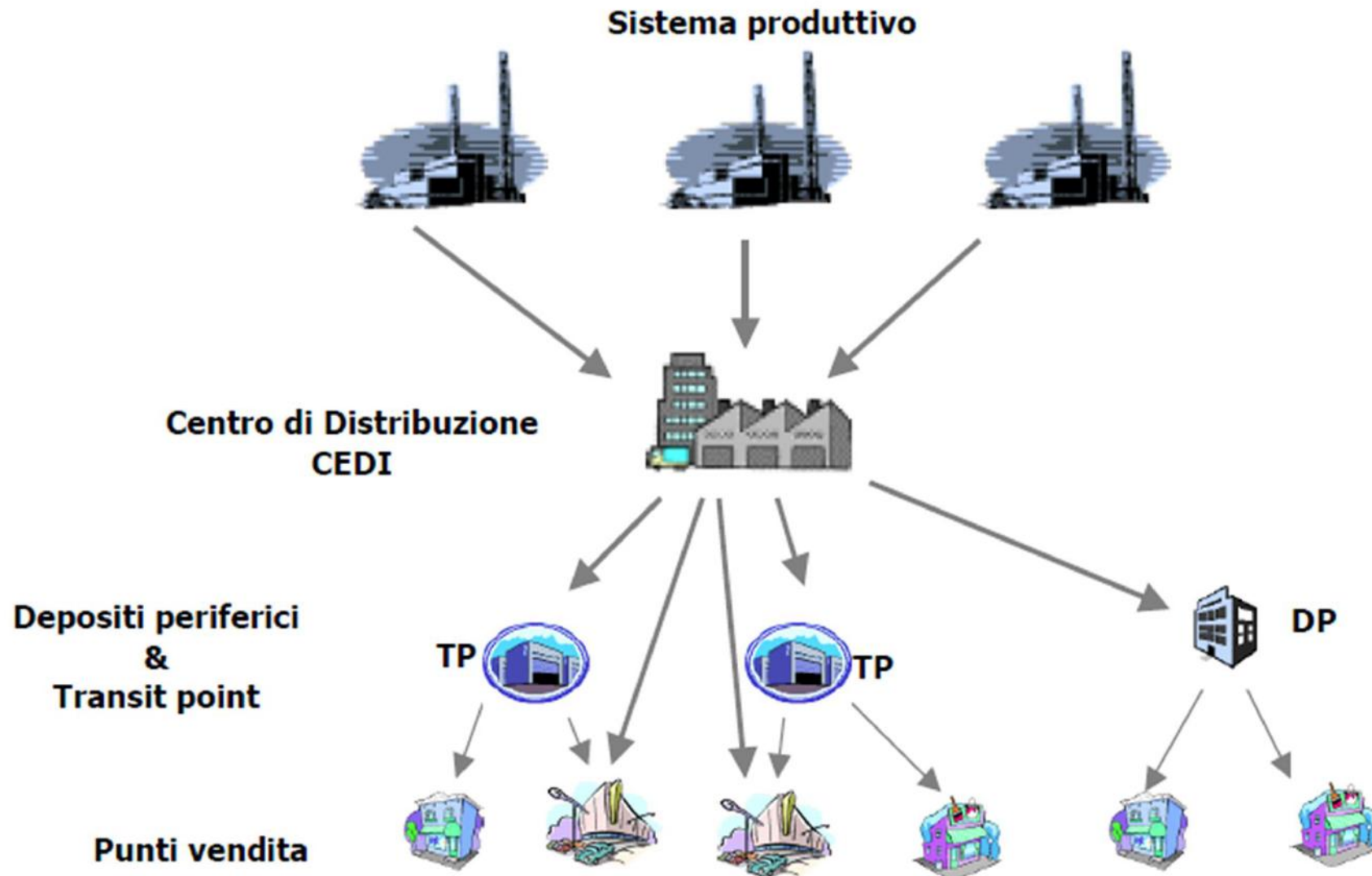
**Diffusione capillare sul territorio,
..... alto livello di servizio**

La logica del sistema è di tipo PUSH

**E “production oriented” cioè ricercare il
minimo costo di produzione,
e grandi lotti produttivi messi a scorta**

**Per i magazzini è prioritaria quindi la
capacità di stoccaggio rispetto alla
distribuzione.**

Sistema distributivo snello



Sistema distributivo snello

Logica di tipo pull

le informazioni che risalgono a ritroso nel sistema distributivo. I punti vendita emettono quindi degli ordini ai pochi depositi periferici o direttamente al CEDI, il quale viene rifornito dal sistema produttivo flessibile degli ordini mancanti.

Il raggruppamento dei depositi centrali in un unico o in pochi CEDI permette di ottenere benefici sostanziali grazie al pooling dell'inventario. Il CEDI provvede alla spedizione delle merci verso i transit point, dove gli ordini vengono consolidati e spediti ai singoli clienti. Per alcune aree o prodotti strategici può essere mantenuto un deposito periferico, mentre per clienti particolarmente importanti, il rifornimento può avvenire direttamente dal CEDI. Ai diversi livelli della catena, è ***prioritaria la capacità di smistamento e distribuzione.***



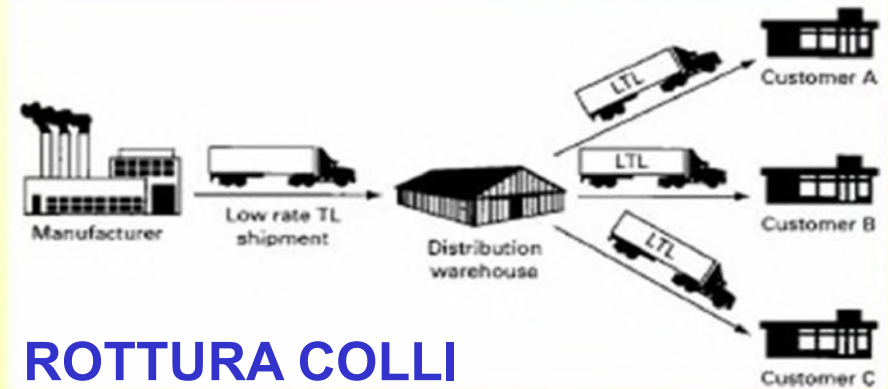
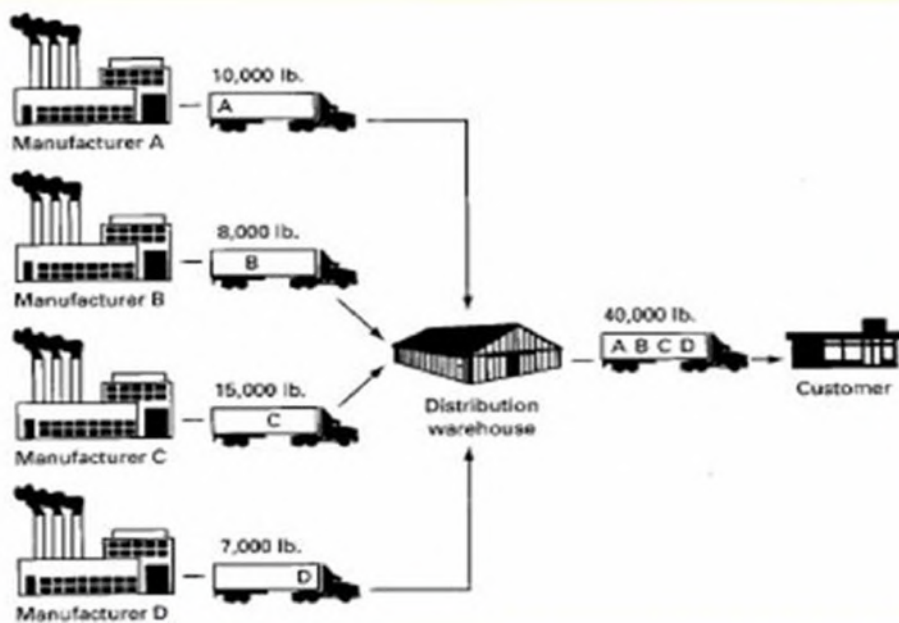
Sistema distributivo

Esercizio:

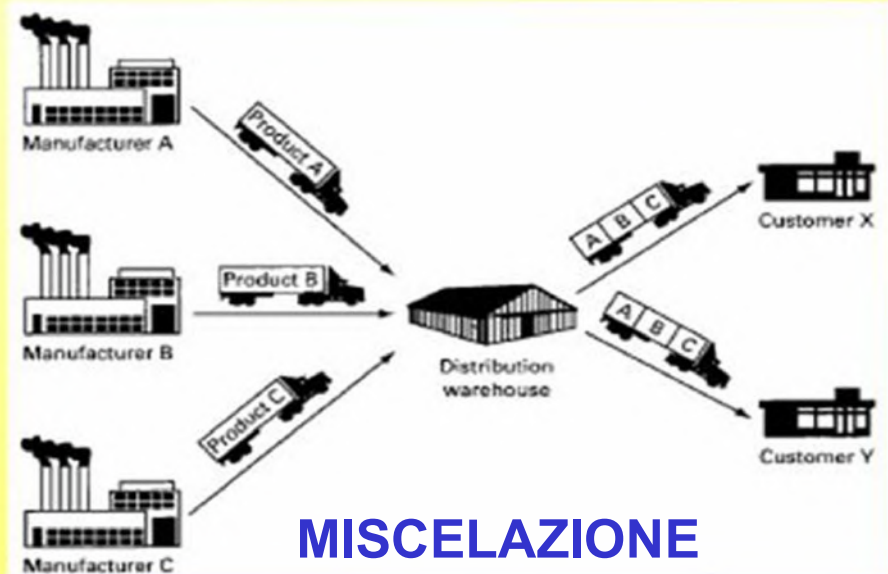
**Individuare una lista di Centri
di distribuzione**

Tipi di smistamento

CONSOLIDAMENTO



ROTTURA COLLI



MISCELAZIONE

Rete distributiva



61 ipermercati ad insegna Carrefour,
*449 supermercati, superstore ed
iperstore ad insegna Carrefour market,*
**854 supermercati di prossimità ad
insegna Carrefour express**
*15 cash&carry con le insegne Docks
Market e Grosslper.*

Sistema distributivo



Sistema distributivo alla vecchia maniera

Sistema distributivo

TEST DI FINE MODULO

