

5. Canales

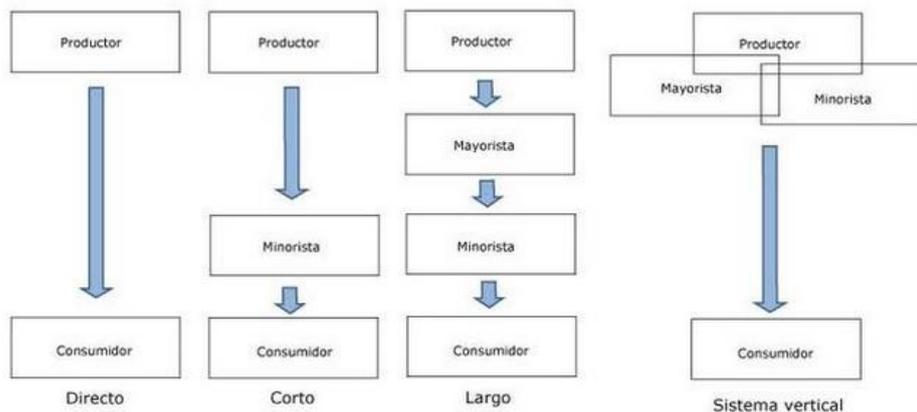
Nuestra empresa emplea es el Canal Directo o Canal 1 (del Productor o Fabricante a los Consumidores): Este tipo de canal no tiene ningún nivel de intermediarios, por tanto, nosotros desempeñamos la mayoría de las funciones tales como comercialización, transporte, almacenaje y aceptación de riesgos sin la ayuda de ningún intermediario.

Las actividades de venta directa (que incluyen ventas por teléfono, compras por correo y de catálogo, al igual que las formas de ventas electrónicas al detalle, como las compras en línea y las redes de televisión para la compra desde el hogar) son un buen ejemplo de este tipo de estructura de canal.

Proceso de distribución.

- Almacenamiento del producto: Ya que no siempre se produce la venta inmediatamente después de la fabricación, es necesario el almacenamiento de los productos elaborados. La empresa ha de intentar disminuir al máximo este periodo para reducir los costes de almacenamiento.
- Distribución física: El canal de distribución es el circuito a través del cual los fabricantes (productores) ponen a disposición de los consumidores (usuarios finales) los productos para que los adquieran. La separación geográfica entre compradores y vendedores y la imposibilidad de situar la fábrica frente al consumidor hacen necesaria la distribución (transporte y comercialización) de bienes servicios desde su lugar de producción hasta su lugar de utilización o consumo.

Tipos de canales de distribución



Tipos de canales de distribución

Minorista (detallista): intermediario dedicado a las actividades de venta directa a los consumidores.

Mayorista: intermediario dedicado a actividades de venta a minoristas o a consumidores industriales

- 3. Facturación y cobro: Es el principal objetivo de la venta, ya que se trata de la acción que genera los ingresos de la empresa. La gestión de cobros incluye los recordatorios de pago, proceso de avales y garantías, portal de cobros, estrategias de cobro, el control de cobros, y reclamación.

La facturación es la etapa de proceso final de una transacción de negocio en ventas y distribución.

Mediante transferencias bancarias.

Mediante cheques

Mediante transferencias bancas

