

СБЫТОВАЯ ПОЛИТИКА

Политика распределения (сбыта)

Имеется в виду распределение товаров и их доступность внутри магазина (мерчендайзинг). Торговый зал зонирован по товарным категориям (бытовая техника, компьютерная техника и т.п.). Осуществляется зонирование по цене внутри товарной категории (от меньшей цене к большей). Товар находится в максимально открытом доступе. Товар находится на полках. На уровне глаз находится товар без упаковки для демонстрации. На нижних полках находится товар в упаковке, который покупатель может взять и тут же пойти на кассу. Зал максимально забит товаром. Так же товар выкладывается на полеты (горками).

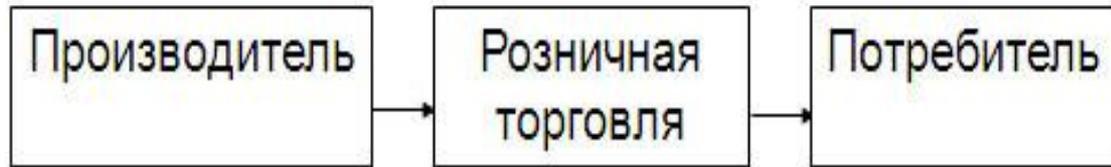
Политика продвижения

Задействованы все рекламные носители. Активно ведется стимулирование сбыта (например, цены для особых случаев - установление специальных цен в определенные сезоны для привлечения большого числа покупателей). Вся политика осуществляется центральным офисом в Москве.

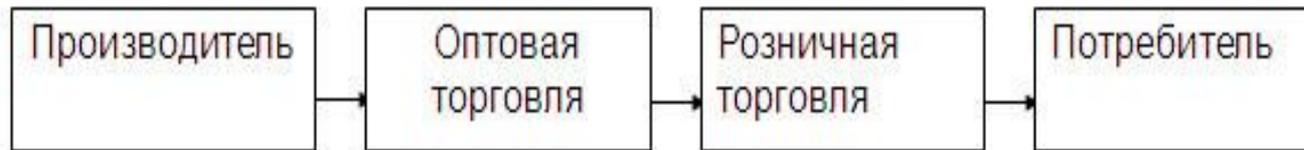
ДЛИНА КАНАЛА СБЫТА

- Канал нулевого уровня состоит из производителей, продающего товар непосредственно потребителям. Три основных способа прямой продажи - торговля вразнос, посылочная торговля и торговля через принадлежащие производителю магазины.
- Одноуровневый канал включает в себя одного посредника. На потребительских рынках этим посредником обычно бывает розничный торговец, а на рынках товаров промышленного назначения ими нередко оказывается агент по сбыту или брокер.
- Двухуровневый канал включает в себя двух посредников. На потребительских рынках такими посредниками обычно становятся оптовые и розничные торговцы, на рынках товаров промышленного назначения это могут быть дистрибьютор и дилеры.
- Трехуровневый канал включает в себя трех посредников. Мелкие оптовики покупают товары у крупных торговцев и перепродают их небольшим предприятиям розничной торговли, которые крупные оптовики, как правило, обычно не обслуживают.

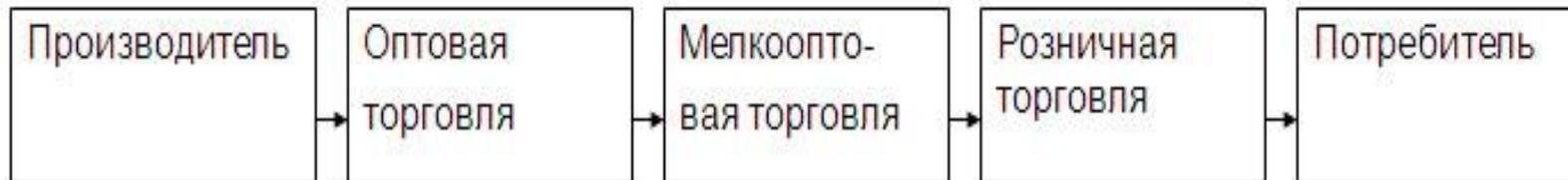
Длины каналов сбыта



Косвенный канал первого уровня



Косвенный канал второго уровня



Косвенный канал третьего уровня

ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПОСТАВЩИКАМ:

1. удобство работы с ним: минимальное плечо поставки (от момента заказа до прихода товара), обязательная доставка силами поставщика по согласованному графику, удобная комплектация, при многократных поставках в месяц оформление единым счетом и пакетом документов и др.
2. стандартное качество и низкие цены
3. целесообразное сотрудничество по договорным обязательствам.

ПОСТАВЩИКИ:

- В настоящее время компания «М-видео» работает более чем тремя сотнями поставщиков, среди которых есть как небольшие производственные и торговые предприятия, так и корпорации с мировым именем.
- CIBER, Inc. (NYSE: CBR) - международная консалтинговая компания, предлагающая отраслевые решения по управлению предприятиями и услуги в области информационных технологий.
- В России CIBER является лидером в области внедрения систем на базе SAP и надежным партнером для компаний розничной торговли, производителей товаров массового потребления и фармацевтики, автомобилестроения и телекоммуникаций. Компания обладает статусами SAP Channel Partner, SAP Services Partner и SAP Preferred Partner for Retail.
- Elikor - Товары для дома, производство вытяжек, посуда
- Бизнес-Фабрика - Аксессуары для компьютерных игр, Аксессуары для компьютерных игр, музыкальное оборудование, все товары напрямую от производителей