

Nombre:.....

Fecha:

Lee atentamente cada enunciado y procede a responderlos.

Parea lo que corresponde a una implementación

- Oportunidades en que nos canales realizarán la atención de los consumidores
- Cobertura de mercado que debe brindar
- Variedad de surtido que deben tener en existencia para atender necesidades

Cita

1- Clasificación de los canales de distribución:

2- Clasifica cada criterio según corresponda

CUANTITATIVOS	

CUALITATIVOS	

Naturaleza de los productos
Absorción de producción
Financiamiento de ventas

Estrategias competitivas
Contribución Marginal
Distancias a recorrer

Cantidad de personal requerido
Cantidad de clientes a atender
Mantenimiento de stock

Líneas de productos a distribuir
Hábitos de compras
Naturaleza de los servicios a prestar

3- Completa

- El vínculo de la empresa con el mercado objetivo con el fin de facilitar..... productos/servicios son naturalmente.....
- Los canales de distribución actúan en los.....(plaza) y operan a través de.....
- En la elección apropiada de los mismos y en.....descansa el..... de la perfomance de los pronósticos de ventas de la empresa.
- La..... constante en la búsqueda de canales alternativos , es la única diferenciación estratégica que tienen hoy.....comparativas sostenibles en el tiempo.

4- Busca en la sopa de letras , servicios que prestan los canales

S	B	T	N	K	O	P	R	G	T	A	E
V	B	F	T	I	E	M	A	R	S	E	P
P	O	S	I	I	B	I	L	E	D	O	L
A	M	P	O	S	E	S	I	O	N	E	A
M	I	C	R	O	E	M	P	R	E	S	Z
C	A	M	B	I	O	D	P	L	E	N	A
E	S	P	A	C	I	O	B	O	L	E	T