

# Canales de Comercialización y Administración de la Cadena de Suministro



Traducido del Trabajo de  
Deborah Baker  
Texas Christian University

# Orientación de Ventas vs. Mercado

***Enfoque Organizativo***

***Negocio de La Empresa***

***¿Para Quién?***

***¿Meta Primaria?***

***Herramientas***

***Orientación de Ventas***

**Hacia Dentro**

**Venta de productos y servicios**

**Todo el Mundo**

**Volumen máximo de ventas**

**Principalmente promoción**

***Orientación de Mercado***

**Hacia Fuera**

**Satisfacer necesidades y deseos**

**Grupos específicos de personas**

**Satisfacción del cliente**

**Uso coordinado de todas las actividades de mercadeo**

# Las Funciones Universales del Mercadeo

## Separación (brecha)

1. Conocimiento
2. Distancia
3. Tiempo
4. Propiedad
5. Cantidad
6. Surtido

## Solución

1. Investigación de mercados y promoción
2. Transporte
3. Almacenaje
4. Venta
5. Compra
6. Financiamiento
7. Riesgo
8. Estandarización y Clasificación

# Clases de Intermediarios

## Detallista

Un intermediario que vende principalmente a consumidores finales.

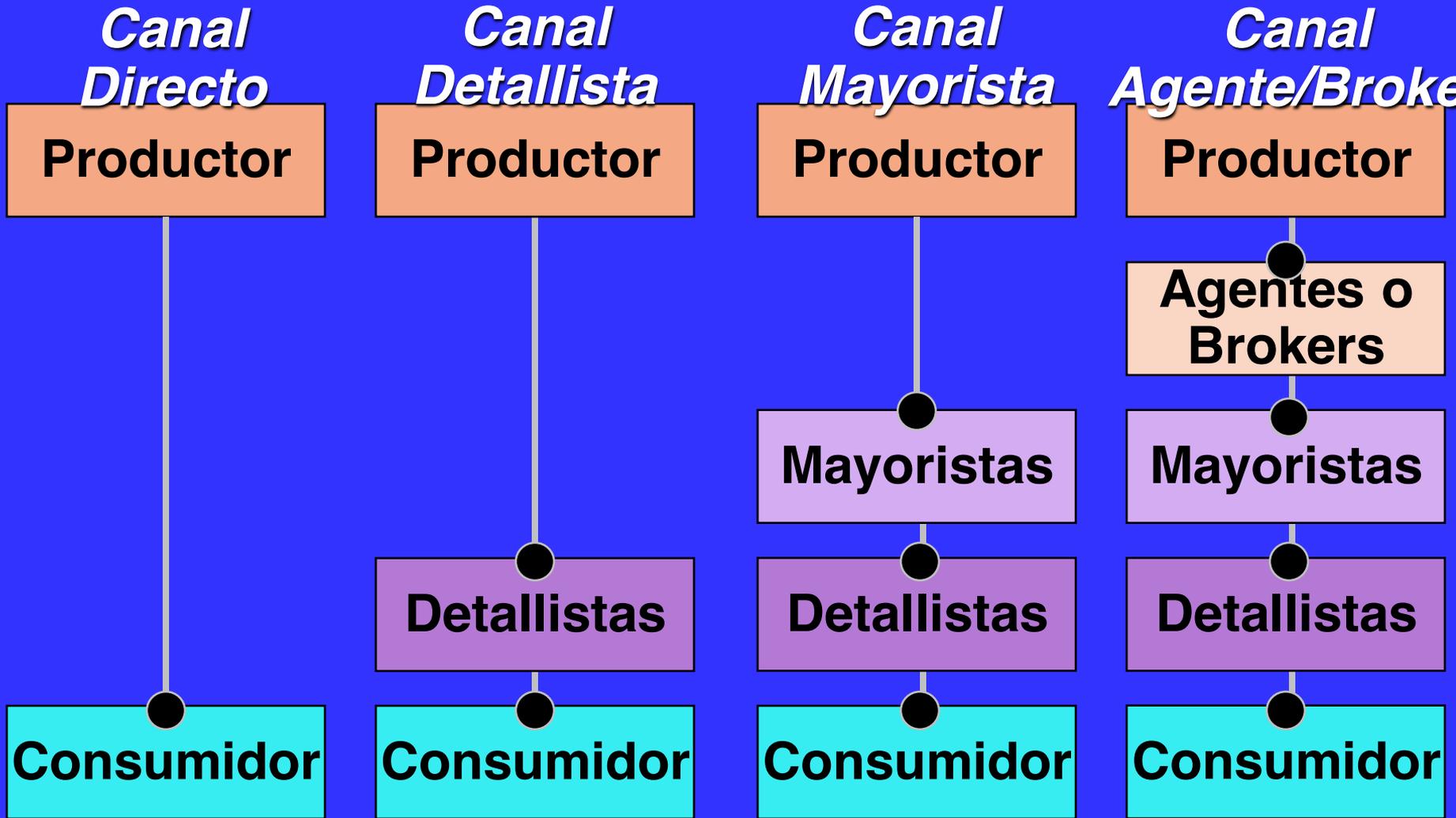
## Distribuidor Mayorista

Una organización que compra bienes de los productores, toma título de los bienes, los almacena, los revende y los distribuye físicamente.

## Agentes y Brokers

Intermediarios mayoristas que facilitan la venta del producto representando al miembro del canal de comercialización.

# Canales para Productos de Consumidores



# Canales para Productos de Negocios

*Canal Directo*

**Productor**

**Cliente Industrial**

*Distribuidor Industrial*

**Productor**

**Distribuidor Industrial**

**Cliente Industrial**

*Canal Agente/Broker*

**Productor**

**Agentes o Brokers**

**Cliente Industrial**

*Canal Agente/Broker Dis. Industrial*

**Productor**

**Agentes o Brokers**

**Distribuidor Industrial**

**Cliente Industrial**

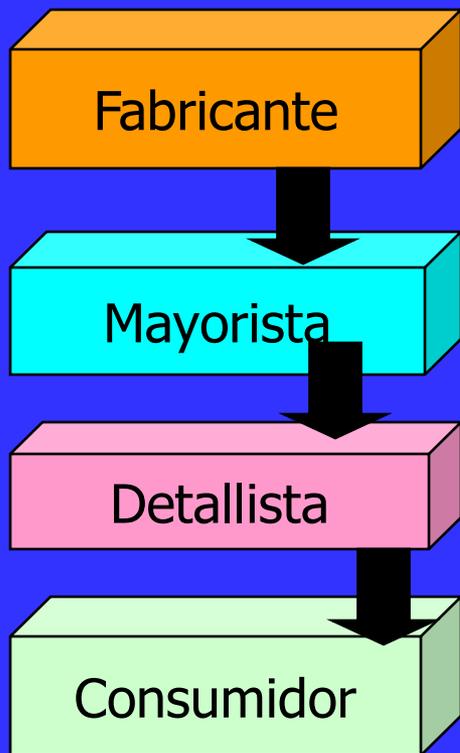
*Canal Directo*

**Productor**

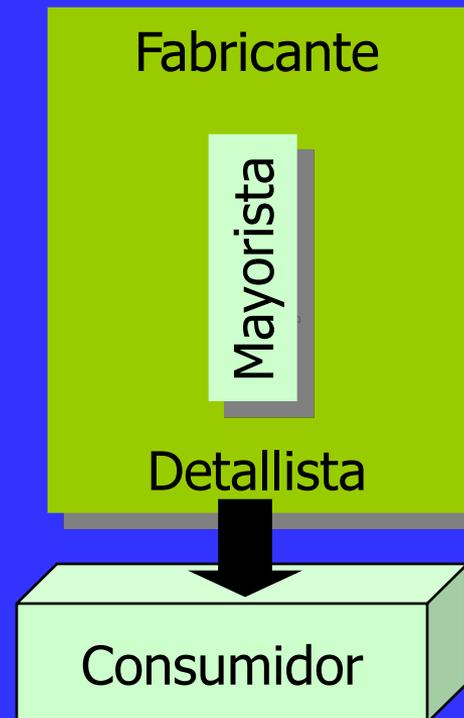
**Comprador Gobierno**

# Canal de Marketing Convencional vs. Sistema de Marketing Vertical

## Canal de Marketing Convencional



## Sistema de Marketing Vertical



# Innovaciones en Sistemas de Marketing

## Sistema de Marketing Horizontal

Dos o más compañías del mismo nivel de canal se unen para aprovechar una nueva oportunidad de marketing.

**Ejemplo:**

**Bancos en Supermercados**

## Sistema Híbrido de Marketing

Una firma establece dos o más canales de marketing para alcanzar uno o más segmentos de consumidores.

**Exemplo:**

**Detallistas, Catálogos, y Cuerpo de Ventas**