

# Домашнее задание

# Типы торговых точек

- розничный магазин косметики
- фирменный консультационный магазин-салон косметики
- супермаркет самообслуживания (продукты, хозтовары, бытовая химия)
- промтоварный универмаг с широким ассортиментом без самообслуживания с разделением на отделы
- промтоварный супермаркет самообслуживания смешанного ассортимента
- гипермаркет (торговый комплекс) с самообслуживанием, предприятиями общественного питания и дополнительных услуг
- аптека
- косметический салон
- специализированный ларек (отдел) на ярмарке (промышленных или смешанных товаров)
- и т.д.

# Маркетинг-логистика

**Товародвижение (маркетинговая логистика)** – планирование, выполнение и контроль перемещения сырья и материалов, готовых товаров, информации от места производства до места потребления по каналу распределения.

# Функции маркетинг-логистики

1. Обработка заказов.
2. Складирование.
3. Управление запасами.
4. Транспортировка

# Факторы, определяющие конечную цену

Цепочка создания ценности посредников

Чистая прибыль дилера
Реклама и СС
Продажи распределение
Управление запасами
<del>Закупки и накладные расходы</del>
Чистая прибыль производителя
Продажи реклама
Производство
НИОКР
Закупки сырья

Цена для покупателя

Цена  
Производителя

Цепочка создания ценности производителя

# Способы повышения прибыли

1. Увеличение объемов сбыта
2. Снижение расходов
3. Повышение цены для покупателя
4. Повышение цены производителя при сохранении цены для покупателя

# Способы влияния на поставщика

1. Применение силы (ВМС, угрозы и т.д.)
2. Перераспределение функций
3. Экономия времени посредника (WM)
4. Сохранение прибыли посредника (популярные бренды с меньшей наценкой)

- 1 Сущность и виды каналов распределения
- 2 Выбор наиболее оптимального канала распределения
- 3 Приведите практический пример методики построения каналов распределения