

## **МППиУ Практическое занятие №5**

# **АУДИТ КАНАЛОВ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, РАБОТАЮЩЕЙ НА B2B-РЫНКЕ**

### Содержание:

Каждой подгруппе провести анализ по следующим ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ пунктам (добавление своих пунктов приветствуется):

1. какую стратегию сбыта (эксклюзивный, селективный, интенсивный) использует компания
2. какие каналы распределения использует компания
3. какие типы торговых и неторговых посредников участвуют в работе этих каналов, какие используются принципы работы с ними
4. каково среднее количество уровней в каналах распределения компании
5. какова система мотивации посредников со стороны компании
6. какие проблемы/недостатки можно выделить в существующих каналах распределения
7. какой канал распределения целесообразно использовать для нового товара из задания №3 (спроектировать канал!).