

# АУДИТ КАНАЛОВ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

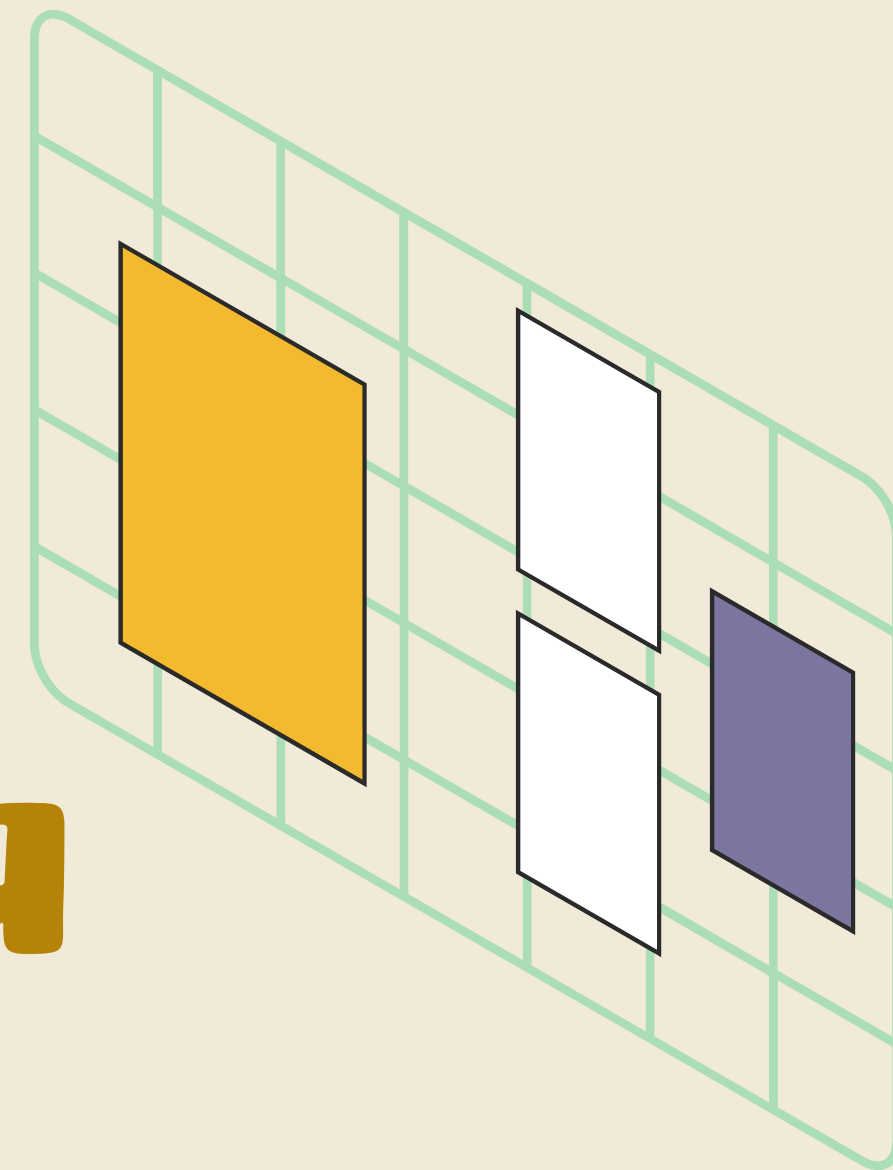






# СТРАТЕГИЯ СБЫТА

Компания **Qulix Systems** использует интенсивную стратегию сбыта. Клиентами данной компании является широкий круг предприятий, среди которых и некоммерческие международные организации (**UNICEF**), и акционерные общества (МТС), и сравнительно небольшие игроки на рынке IT-услуг (**Aplana Software**).



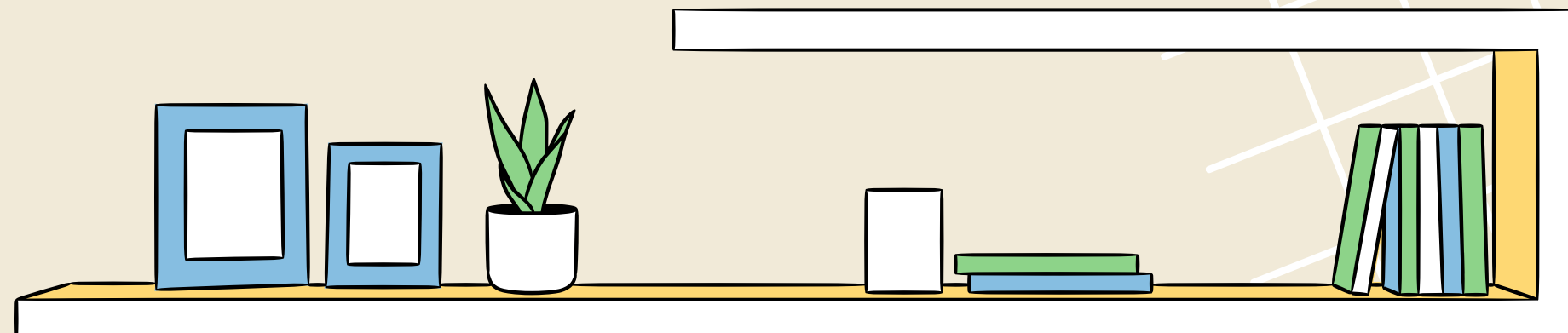


# КАНАЛЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Компания напрямую взаимодействует с клиентами, которые нуждаются в ее услугах по разработке программного обеспечения, поскольку упор ставится на удовлетворение уникальных потребностей заказчика, которые могут отличаться от стандартного функционала того или иного вида услуги. Следовательно, в таком случае речь идет о прямых каналах распределения.



# ПОСРЕДНИКИ



У данной компании нет как таковых посредников, потому что в рамках каждого заказа непосредственно специалисты-сотрудники **Qulix Systems** анализируют и предоставляют заказчику полную информацию о возможных стратегиях разработки, проводят онлайн-консультирование, рекомендуют оптимальные методы контроля качества, исходя из специфики проекта и текущих задач, подробно описывают будущий процесс разработки и тестирования, а также построения взаимодействия между ключевыми участниками проекта.

К примеру, один из российских банков – ВТБ**24** – непосредственно обратился к **Qulix Systems** для реализации мобильного банкинга. Такой формат сотрудничества характерен для всех проектов компании.

# УРОВНИ В КАНАЛАХ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Для рассматриваемого предприятия характерен исключительно нулевой уровень в каналах распределения, представляющий собой цепочку производитель → потребитель, так как в деловых отношениях между представителями компании и заказчиков посредники отсутствуют.

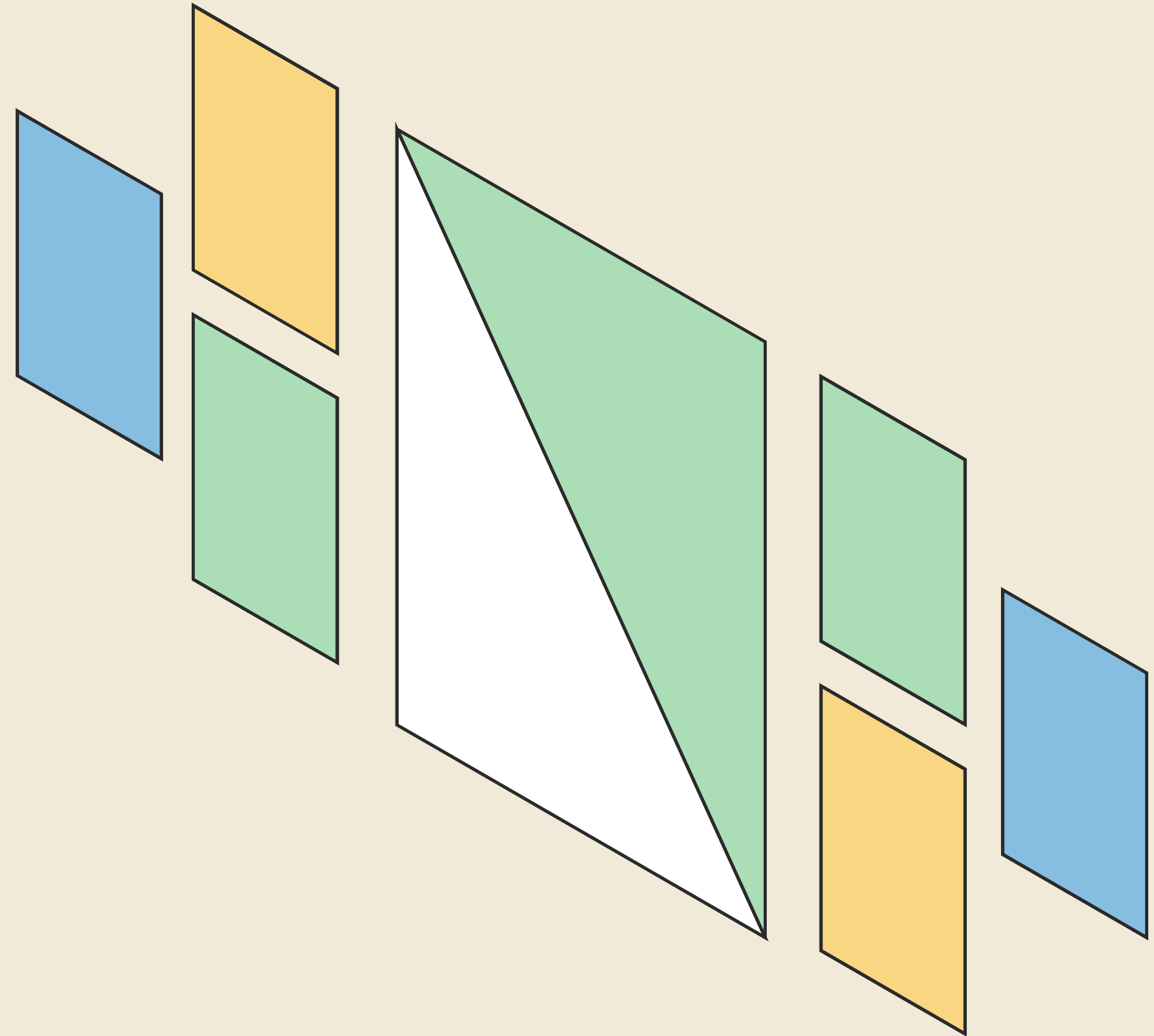


## РАЗМЕР НАДБАВОК

Так как предоставляемые услуги не требуют физической доставки, надбавки для продукции **Qulix Systems** отсутствуют.

## МОТИВАЦИЯ ПОСРЕДНИКОВ

Ввиду отсутствия каких-либо посредников между производителем и потребителем невозможно назвать мотивацию посредников.



# ПРОБЛЕМЫ В ТЕКУЩИХ КАНАЛАХ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Главная цель каналов распределения – это организация физического продвижения товаров от производителей до конечных потребителей, включая обеспечение их транспортировки и хранения. Так как не требуется какое-либо физическое продвижение товаров компании **Qulix Systems**, то каналы распределения отсутствуют, а значит в данном аспекте нет каких-либо проблем или недостатков.

