Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования

БелорусскиЙ государственный университет

информатики и радиоэлектроники

Факультет КСиС

Кафедра ЭВМ

**МАРКЕТИНГ пРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ**

Практическое занятие № 5

Вариант №

группа № 150502

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Выполнил: |  | Альхимович Н.Г.  Альхимович Н.Г.  Богомолов Я.А.  Скалозуб К.А. |
| Проверил |  | Слюсарь Т.Л. |

Минск 2023

**АУДИТ КАНАЛОВ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ**

**ОРГАНИЗАЦИИ, РАБОТАЮЩЕЙ НА В2В-РЫНКЕ**

**1. Стратегия сбыта**

Компания Qulix Systems использует интенсивную стратегию сбыта, что предполагает максимально возможное охватывание рынка и соответствующую доступность продуктов и услуг для потребителей. С целью широкого охвата рынка и повышения узнаваемости компании Qulix Systems не ограничивает круг потребителей. 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).

**2. 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.

**3. Торговые и неторговые посредники**

Из уже предоставленной информации следует, что 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 – ВТБ24 – непосредственно обратился к Qulix Systems для реализации мобильного банкинга. Такой формат сотрудничества характерен для всех проектов компании.

**4. Уровни в каналах распределения**

Можно логично заключить, что для рассматриваемого предприятия характерен исключительно нулевой уровень в каналах распределения, представляющий собой цепочку производитель → потребитель, так как в деловых отношения между представителями компании и заказчиками посредники отсутствуют.