

1. Que es un canal de distribución

Es el camino que sigue una propiedad de un producto para pasar al consumidor final.

2. Que se entiende por longitud de un canal

Es aquella que viene determinada por el número de intermediarios diferentes que estén ligados al proceso de acercamiento del producto consumidor además de la medición de los intermediarios y considerar que el productor y el consumidor son participantes.

3. Establezca la diferencia entre el comerciante y el agente

El agente es aquel que sume de mane estable el encargo de promover por cuenta de la otra parte la conclusión de contratos, y el comerciante es la persona física o jurídica que se dedica al comercio en forma habitual, como las sociedades mercantiles.

4.Cuál es la diferencia entre un mayorista y un minorista

Un minorista puede ser un comerciante o un agente cuyo negocio principal es vender directamente al consumidor final. Los mayoristas compran por cuenta propia la mercancía y la revenden a los minoristas o a clientes.

5. Cuantos tipos de mayoristas conoce?-diseñe un cuadro comparativo

<u>Tipos de Mayoristas</u>	<u>Descripción</u>
Mayoristas de mercancía general	Manejan un surtido general de mercancía en dos o más líneas.
Mayoristas de líneas generales	Tienen un amplio surtido de mercancía de una sola línea de mercado , pero también manejan cantidades limitadas
Mayoristas especializados	Vende solo una parte de una línea de mercancías pero dentro de la limitación de lo que ofrece
Casas camionistas	Son agentes que ejercen el control físico sobre los bienes que pertenecen a su principal y negocian su venta

6. Cuantos tipos de minoristas conoce diseñe un cuadro comparativo

<u>Tipos de Minoristas</u>	<u>Descripción</u>
Tiendas independiente	Es cualquier unidad de comercio al por menor, usualmente de propiedad de un individuo y controlada por su propietario o administrador
Tiendas de especialidad	Ofrece una estrecha línea de productos pero con una gran selección dentro de ella.
Almacenes o tiendas por departamentos	Son unidades grandes de negocios al por menor y maneja una gran variedad de bienes
Supermercados	Son tiendas autoservicio grandes, de bajos costos, bajos márgenes de ganancia y grandes volúmenes

7. Que se debe considerar el; momento de diseñar el canal

El análisis de las necesidades de servicio al consumidor, determinación de los objetivos y restricciones del canal, Identificación de las principales alternativas.

8. Que tipos de flujos vinculan a los miembros a lo largo de cualquier canal FLUJO FISICO ,FLUJO FINANCIERO

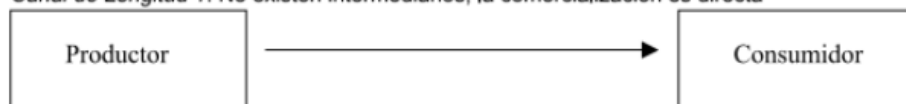
9. En que consiste la colocación física de los productos

Consiste en planear, instrumentar, y controlar el flujo físico de las mercancías desde su origen hasta los puntos de ventas al consumidor, de manera que satisfaga las necesidades y genere ganancias.

10. Señalé los diferentes tipos de organización de un canal

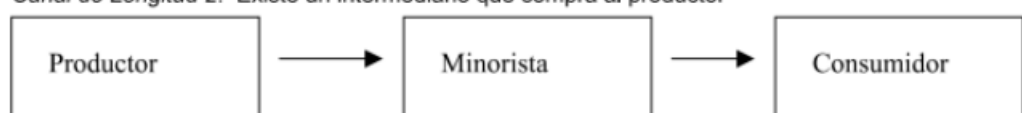
- Canal de longitud 1

Canal de Longitud 1: No existen intermediarios, la comercialización es directa



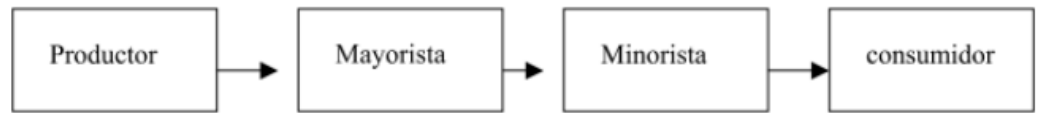
- Canal de longitud 2

Canal de Longitud 2: Existe un intermediario que compra al productor



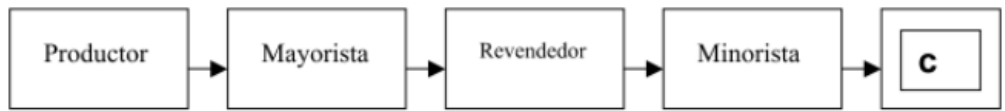
- Canal de longitud 3

Canal de Longitud 3: Participan dos intermediarios



- Canal de longitud 4

Canal de longitud 4: Tiene tres intermediarios



De su proyecto de negocios identifique:

- La publicidad que utilizará

es una publicidad basada en imágenes de los productos ofrecidos, y el catalogo que ofrecemos, además de todos los bombardeos con anuncios emergentes.

- Los medios que utilizará para promocionar el producto o servicios

las redes sociales, páginas web, publicidad en el internet, y carteles gigantes en algunos sectores.

- Promoción de ventas

el tipo de promoción que utilizaremos es la de descuentos y ofertas depende tamaño de los proyectos, y si es un cliente o empresa.