

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИНФОРМАТИКИ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ

Факультет инженерно-экономический

Кафедра экономики

МАРКЕТИНГ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

Практическое занятие № 5
**АУДИТ КАНАЛОВ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ
ОРГАНИЗАЦИИ**

Вариант №4
группа № 813301

Выполнили:

Иванов И.И.
Петров П.П.
Сидоров С.С.

Проверил:

Смирнов И. В.

Минск 2020

АУДИТ КАНАЛОВ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ОАО «Бобруйскагромаш» :

Компания реализует стратегию интенсивного сбыта.

Разрабатывает программу по реализации продукции на рынках дальнего зарубежья: в странах Западной и Восточной Европы, Азии, Африки, Ближнего Востока, Южной и Северной Америки, Австралии.

- Разрабатывает стратегию рекламы по каждому товару и план проведения рекламных мероприятий.
- Осуществляет постоянный мониторинг ситуации на внешних рынках, представляет предложения и принимает меры по обеспечению постоянного роста экспортных поставок в различные регионы.
- Координирует и проводит маркетинговые действия, вытекающие из решений руководства Общества, в том числе в организациях - участниках холдинга.
- Контролирует сбыт запасных частей, их поставку в установленные сроки в соответствии с заказами и заключенными договорами.
- Обеспечивает соблюдение утвержденного уровня цен при оформлении счет-фактур на оплату запасных частей.
- Координирует деятельность склада запасных частей.
- Контролирует приемку запасных частей от производственных подразделений на склад, рациональное хранение и подготовку продукции к отправке потребителям.
- Организует работу структурных подразделений по обеспечению снижения затрат на сбыт продукции.

Контролирует работу службы протокола в части проведения работы по приему и обслуживанию на высоком уровне делегаций, прибывших на переговоры в Общество; организации работы по рекламированию производимой продукции и оказываемых услуг; взаимодействия со средствами массовой информации, осуществления протокольной переписки.

Использует как прямые каналы распределения, так и косвенные, т е **смешанные**. Это объясняется тем, что осуществляет организацию работы и контроль за деятельностью следующих структурных подразделений общества:

- отдел по работе со странами дальнего зарубежья;

- отдел запасных частей;
- служба протокола.

Каналы распределения.

Компания поддерживается традиционных каналов распределения, т.к. является независимым производителем и её посредники также независимы. Это объясняется тем, что каждый участник канала стремится обеспечить себе максимальную прибыль, а значит представляет собой отдельное предприятие.

Посредники: дилерские центры, сервисные центры, транспортировочные компании.

Среднее количество уровней в каналах распределения компании

Торговые надбавки к первоначальной цене продукции:

- Надбавка от 5% до 10 %.
- Затраты на транспортировку
- Затраты работникам
- Затраты на запчасти для сервисного обслуживания

Система мотивации посредников со стороны компании идёт от прибыли от обслуживания, от процента продаж, чем больше покупается продукция, тем больше скидка.

Недостатки в существующих каналах распределения можно выделить следующие: есть шанс задержки и повреждения во время транспортировки, так же от этого следует простой техники на открытом воздухе.

Целесообразно использовать для нового товара договорную вертикальную маркетинговую систему. Она состоит из независимых производственных и распределительных организаций разных уровней системы, связанных договорными отношениями с целью получения экономии или значительных коммерческих результатов. Вкладывать сэкономленные средства в основное производство. Продавать продукцию более эффективными способами.

АУДИТ КАНАЛОВ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ОАО «Бобруйскагромаш»



- Обеспечивает соблюдение утвержденного уровня цен при оформлении счет-фактур на оплату запасных частей.
- Координирует деятельность склада запасных частей.
- Контролирует приемку запасных частей от производственных подразделений на складе, рациональное хранение и подготовку продукции к отгрузке потребителям.
- Организует работу структурных подразделений по обеспечению снижения затрат на сбыт продукции.
- Контролирует работу службы протокола в части проведения работы по приему и обслуживанию на высоком уровне делегаций, прибывших на переговоры в Общество; организации работы по reklamirovaniyu производимой продукции и оказываемых услуг; взаимодействия со средствами массовой информации, осуществления протокольной переписки.

Каналы распределения.

- Компания поддерживает традиционных каналов распределения, т.к. является независимым производителем и её посредники также независимы. Это объясняется тем, что каждый участник канала стремится обеспечить себе максимальную прибыль, а значит представляет собой отдельное предприятие.
- **Посредники:** дилерские центры, сервисные центры, транспортировочные компании.



- Система мотивации посредников со стороны компании идёт от прибыли от обслуживания: от процента продаж, чем больше покупается продукция, тем больше скидка.



- Целесообразно использовать для нового товара договорную вертикальную маркетинговую систему. Она состоит из независимых производственных и распределительных организаций разных уровней системы, связанных договорными отношениями с целью получения экономии или значительных коммерческих результатов. Вкладывать экономические средства в основное производство. Продавать продукцию более эффективными способами.



- Компания реализует стратегию интенсивного сбыта.
- Разрабатывает программу по реализации продукции на рынках дальнего зарубежья: в странах Западной и Восточной Европы, Азии, Африки, Ближнего Востока, Южной и Северной Америки, Австралии.
- Разрабатывает стратегию рекламы по каждому товару и план проведения рекламных мероприятий.
- Осуществляет постоянный мониторинг ситуации на внешних рынках, представляет предложения и принимает меры по обеспечению постоянного роста экспортных поставок в различные регионы.
- Контролирует сбыт запасных частей, их поставку в установленные сроки в соответствии с заказами и заключёнными договорами.



Использует как прямые каналы распределения, так и косвенные, т.е. **смешанные**.

Это объясняется тем, что осуществляет организацию работы и контроль за деятельностью следующих структурных подразделений общества:

- отдел по работе со странами дальнего зарубежья;
- отдел запасных частей;
- служба протокола.



Среднее количество уровней в каналах распределения компании

Торговые надбавки к первоначальной цене продукции:

- Надбавка от 5% до 10 %.
- Затраты на транспортировку
- Затраты работникам
- Затраты на запчасти для сервисного обслуживания

Недостатки в существующих каналах распределения можно выделить следующие:

- есть шанс задержки и повреждения во время транспортировки,
- также от этого следует простой техники на открытом воздухе.



Спасибо за внимание!