

Dystrybucja

Dystrybucja związana jest ze sprzedażą danego towaru i dostarczeniem go do finalnego odbiorcy. Przez proces dystrybucji rozumie się wszelkie czynności związane z pokonywaniem przestrzennych i czasowych różnic występujących między produkcją, a konsumpcją[1].

Pojęcie dystrybucji związane jest z takimi czynnościami jak: transport, magazynowanie, konserwacja. Oprócz tego w dystrybucji należy określić liczbę i rodzaj ogniw pośredniczących w tym procesie, a także ustalić zadania dla poszczególnych jego uczestników.

Dlatego ważnym jest tu motyw kanału dystrybucji. Jest to układ wzajemnie zależnych organizacji zaangażowanych w proces udostępniania produktu bądź usługi konsumentom lub odbiorcom przemysłowym.

Firma HI – TEC stosuje dwa główne sposoby dostarczania usługi do klienta:

1. za pomocą firmy kurierskiej lub poczty polskiej
2. osobisty zakup produktu przez klienta

Są to typowe kanały dystrybucyjne, których celem jest dotarcie i dostarczenie usługi klientom firmy HI – TEC.

Przy wysyłaniu produktów za pomocą firmy kurierskiej lub poczty polskiej, zamówienia realizowane są za pomocą internetu lub telefonicznie. Paczki dostarczane są w przeciągu 7 dni do zamawiającego. Koszt przesyłki zależy od wagi produktów. Ceny wahają się od 7 zł. do 15 zł.

Klienci przychodzący osobiście do sklepu, mają możliwość wyboru spośród wielu rodzaju produktów. W każdej chwili mogą skorzystać z pomocy fachowców w wyborze najlepszych dla nich suplementów. Sprzedawcy w firmowych salonach HI TEC NUTRITION

na życzenie klientów, mogą opracować dietę składająca się ze sprzedawanych odżywek.

[1] Kramer T., Podstawy marketingu. PWE, Warszawa 2003, s. 32

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.