

Analiza mocnych i słabych stron sieci dystrybucyjnej Optimus Technologie

Określenie mocnych i słabych stron systemu dystrybucji Optimus Technologie pozwoli na określenie pożądanych zmian tego systemu w przyszłości.

Do niewątpliwych atutów sieci dystrybucyjnej zaliczyć należy:

- silne zróżnicowanie kanałów dystrybucji, co uniezależnia sprzedaż wyrobów od nieprzewidywalnych zmian w poszczególnych kanałach dystrybucji (np. nagłego spadku zaufania klientów do sprzedaży komputerów w sieciach supermarketów lub internecie);
- silnie rozbudowana własna sieć dealerska, która jest najbardziej efektywnym kanałem sprzedaży komputerów pozwalająca ponadto na bezpośredni kontakt z klientem i reagowanie na zmieniające się zapotrzebowanie rynku (komunikacja na linii klient-producent jest w tym kanale najlepsza);
- doświadczenie autoryzowanych dealerów, którzy zajmują się sprzedażą komputerów marki Optimus nierzadko od 10-12 lat (znajomość produktów firmy jest na bardzo wysokim poziomie);
- wykorzystanie kanału integracyjnego jako źródła sprzedaży własnego sprzętu przy okazji realizacji kontraktów integracyjnych (zazwyczaj nowoczesna konfiguracja sprzętu dostarczanego w ramach takich projektów pozwala na jego sprzedaż po wysokich cenach);
- pionierskie rozwiązania w zakresie sprzedaży internetowej pozwalają na rozwijanie w przyszłości tego kanału, który w krajach Unii Europejskiej i USA odgrywa znaczącą rolę w sprzedaży sprzętu komputerowego;
- tendencja do skracania kanałów dystrybucji poprzez

eliminowanie zbędnych pośredników (również poprzez uniezależnienie od obcych źródeł transportu).

Do słabych stron sieci dystrybucyjnej Optimus Technologie zaliczyć należy:

- występowanie konfliktów w kanałach dystrybucji wywołane najczęściej silną konkurencją pomiędzy poszczególnymi dealerami firmy (sytuacja ta występuje głównie w większych miastach gdzie ilość przedstawicieli Optimusa jest znaczna);
- silna ingerencja firmy w sposób obsługi, wystrój salonów i ceny produktów oferowanych przez autoryzowanych przedstawicieli stwarzająca napięcia na linii producent-sprzedawca;
- wysokie koszty utrzymywania dealerskiego kanału sprzedaży;
- niska efektywność pośrednich kanałów dystrybucji, których udział w sprzedaży ogółem wynosi 25% (brak interesu sprzedawcy w zbyciu komputera konkretnej marki przy stosunkowo wysokiej cenie produktów firmy Optimus powoduje niską skuteczność tych kanałów);

Przedstawiona powyżej analiza mocnych i słabych stron sieci dystrybucyjnej firmy Optimus jest punktem wyjścia proponowanych zmian tego systemu w celu poprawy jego efektywności.

Jak wynika z przedstawionej charakterystyki poszczególnych kanałów sprzedaży firmy Optimus są one bardzo zróżnicowane i podlegają ciągłym zmianom. W chwili obecnej konieczne jest dostosowywanie kanałów sprzedaży do zmieniającej się rzeczywistości gospodarczej i bieżące reagowanie na zmiany w technologiach. Nie ma jedynie słusznego kanału, który mógłby obsługiwać kompleksowo rynek. Dywersyfikacja sposobów docierania do klienta jest elementem strategii każdej firmy produkcyjnej. Charakterystyczne dla Spółki Optimus S.A. jest to, że wykorzystuje ona krótkie kanały dystrybucji starannie

omijając niepotrzebnych pośredników przez co nie traci kontroli nad finalnym wyrobem, redukuje koszty dystrybucji oraz ułatwia przepływ informacji.

W celu eliminacji słabych stron tego systemu na uwagę zasługuje propozycja ujednoczenia cen we wszystkich salonach firmowych i autoryzowanych przedstawicielstwach w celu eliminacji niepotrzebnej konkurencji cenowej pomiędzy dealerami. Obniżenie kosztów dystrybucji w kanale dealerskim poprzez danie większej swobody w kształtowaniu technik sprzedaży, doboru materiałów reklamowych i wystroju placówek może zlikwidować napięcia powstające podczas ścisłej pionowej integracji. Ostatnim i chyba najważniejszym z punktu widzenia efektywności jest dalsza rozbudowa bezpośrednich kanałów dystrybucji kosztem obcych sieci dystrybucyjnych i supermarketów, które dodatkowo nie służą wizerunkowi marki.

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.