

Distributionsentscheidungen

Grundlagen

Distributionsentscheidungen haben strategischen Charakter. Oft gilt: Wer sich einmal für eine spezifische Distributionsstrategie entschieden hat, kommt nicht mehr so schnell davon los!

Checkliste

1. Vorgaben aus der Unternehmenspolitik bzw. -strategie
2. Marktleistung
 - Art des Produktes
 - Form, Grösse, Volumen, Material usw.
 - Lagerfähigkeit
 - Transportfähigkeit
 - Verderblichkeit
 - Umschlagsgeschwindigkeit
 - Erklärungs- und Beratungsbedarf
3. Preis
 - Preishöhe
 - Marge
 - Preissensibilität der Kunden
4. Kommunikation
 - Kommunikationskonzept
 - Kommunikationsbudget
 - Botschaft
5. Standort des Unternehmens
 - geographische Nähe zu den Kunden
 - Verkehrsmöglichkeiten
 - Infrastruktur

6. Gesetzliche Rahmenbedingungen

7. Zwischenhandel

- Macht des Handels
- Grösse und Anzahl der Zwischenhändler
- Homogenität der Zwischenhändler
- geographische Streuung
- Lieferungsvereinbarungen

8. Kunden

- Anzahl Kunden
- Homogenität der Kunden
- geographische Streuung
- Einkaufsmengen
- Einkaufshäufigkeit
- Unternehmenstreue
- Beratungs- und Betreuungsbedürfnis