

Pinkor، فروشگاه زنجیره‌ای خرده‌فروشی است که محصولات خود را از عمده‌فروشان دریافت می‌کند. صاحب این کسب‌وکار معتقد است که باید از این پس به فروش اینترنتی اقبال کند.

۱ منظور از عمده‌فروشان چیست؟

واسطه‌هایی که با تولیدکننده در ارتباط مستقیم هستند

۲ مزایای بهره‌مندی این شرکت از این سیستم توزیع را بیان کنید.

مزایا مسیر توزیع شماره 3 بیان شود

۳ به نظر شما، آیا فعالیت این شرکت به‌صورت زنجیره‌ای استراتژی مناسبی است؟

از چندین استراتژی همزمان استفاده کند بهتر است (همواره تخفیف و فروش اینترنتی

۴ بهترین سیستم توزیع برای این کسب‌وکار را معرفی کنید.

مسیر توزیع شماره 3 زیرا تهیه جنس از جاهای مختلف ببرایش سخت میشود

۵ به عقیده شما، آیا آغاز فروش اینترنتی برای این شرکت سودمند خواهد بود؟

بله حتماً



پوشش‌های کسب‌وکاری

شرکت D&D، به تولید و عرضهٔ توپ‌های ورزشی مبادرت دارد و محصولات خود را در فروشگاه‌های سراسر دنیا به فروش می‌رساند. این شرکت محصولات خود را ابتدا به خرده‌فروشان و سپس به مشتریان نهایی عرضه می‌کند.

۱ مسیر توزیع این کسب‌وکار از چه نوعی است؟

مسیر توزیع شماره 2

۲ دو نمونه از محصولات که از این سیستم توزیع می‌تواند بهره‌مند شوند را مورد بررسی قرار دهید.

لباس‌های تیم‌های ورزشی / قمقمه‌های اسپرت / راکت ورزشی

۳ اهمیت عامل مکان، به‌عنوان یکی از عناصر آمیختهٔ بازاریابی را برای این شرکت شرح دهید.

عرضه محصول در مکان مناسب باعث افزایش فروش و در نهایت سود بیشتر هر کسب و کار

۴ مزایای بهره‌مندی از این سیستم توزیع را شرح دهید.

مزایای مسیر توزیع شماره 2 بیان شود

۵ به نظر شما، بهترین سیستم توزیع برای این کسب‌وکار کدام است؟

مسیر توزیع 3 و 4





فعالیت ۱ - ۶

شش قلم از محصولات را که به تازگی خریداری کرده‌اید در نظر گرفته و استراتژی توزیع به کار گرفته توسط هر یک را مورد بررسی قرار دهید.

ردیف	معمول خریداری شده	استراتژی توزیع
۱-		
۲-		
۳-		
۴-		
۵-		
۶-		



فعالیت ۲ - ۶



نمونه مورد بررسی فوق را در نظر بگیرید.

مزایای بهره‌مندی این سازمان از سیستم توزیع به عمده‌فروشان را ذکر کنید.



وب سایت علی بابا

 **Alibaba.com**
Global trade starts here.™

Jack Ma

Founder of Alibaba.com



تاریخچه :

سال ۱۹۹۹

کشور چین

ممنی برای تبلیغات سازمان های کوچک
شرایطی امن برای پرداخت های اینترنتی

امروزه :

محبوبیت زیاد در کشورهای هند ، ژاپن ، کره ، اروپا و ...
مورد استفاده ی سازمانها برای فروش آنلاین محصولات
جلب اطمینان مشتریان برای خرید های آنلاین

نکات مورد بحث

* دلیل تمایل افکار برای خرید از این وب سایت چیست ؟

* معایب استفاده ی سازمان ها از این وب سایت چیست ؟