

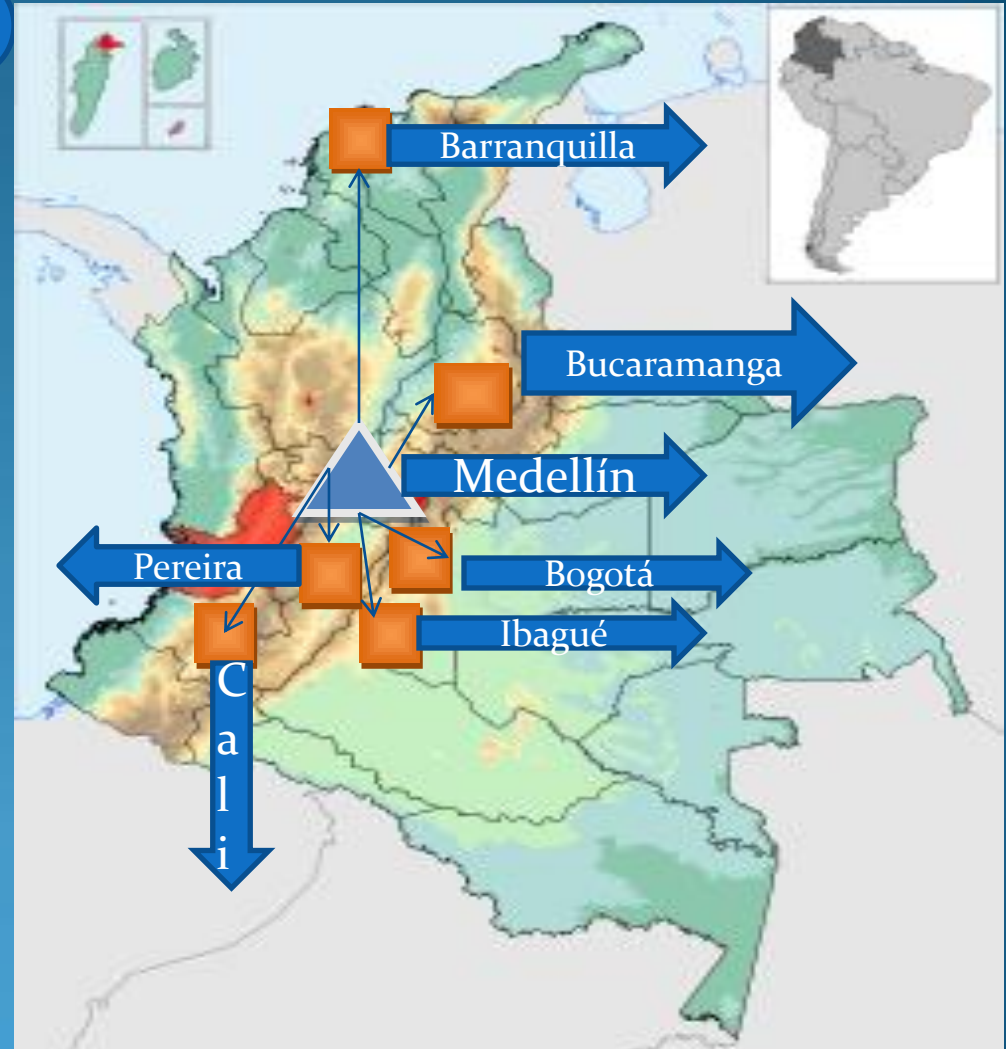
CANALES DE DISTRIBUCION DE LA EMPRESA SALTIN NOEL EN COLOMBIA



Puntos de distribución de Noel en Colombia

Gracias a su calidad y tradición, los productos de Compañía de Galletas Noel son líderes del mercado nacional de galletas, producidos en la planta ubicada en el sector industrial de Guayabal, Medellín

La fuerza de ventas Noel está constituida por vendedores directos y vendedores de distribuidores para cubrir todo el país.



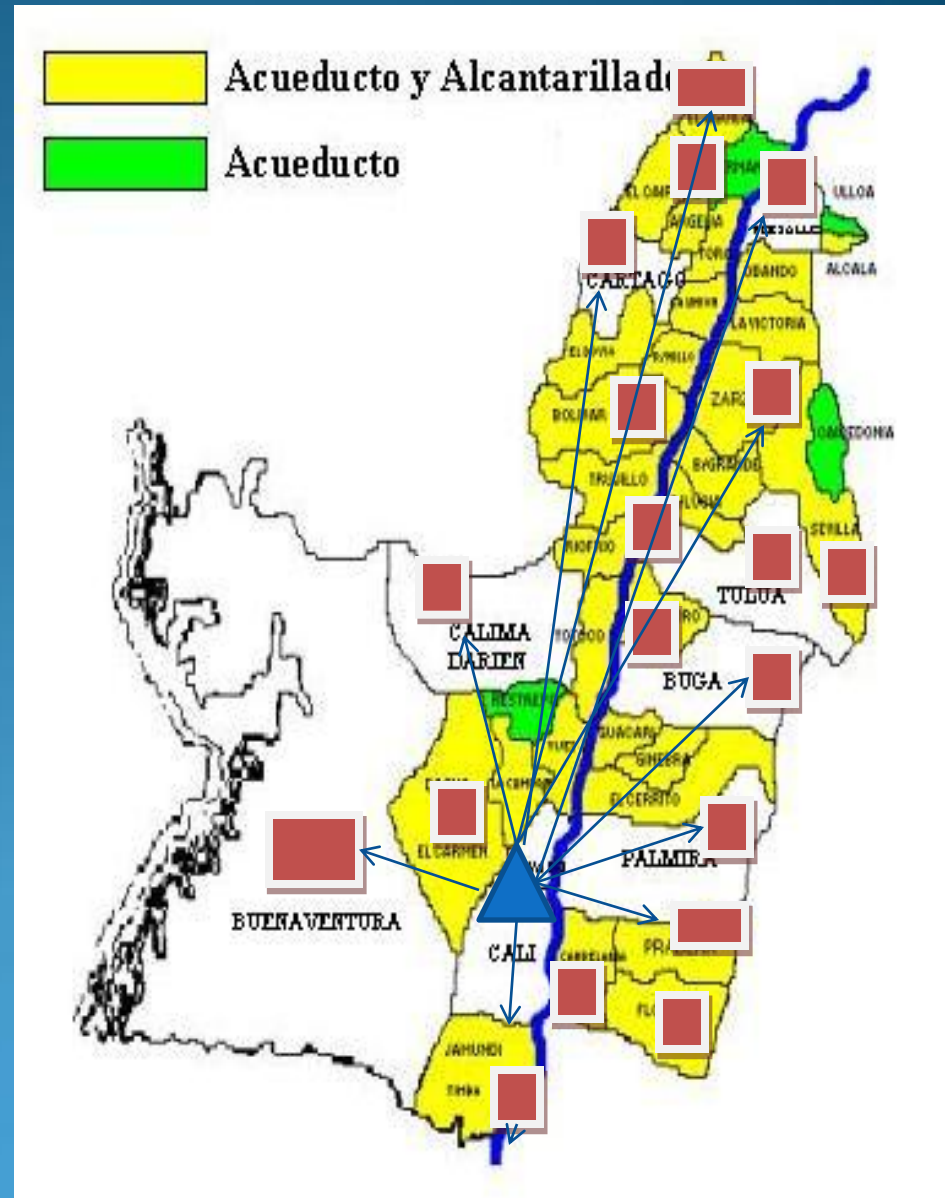
La planta principal está ubicada en la Cra 52 No. 2- 38 Medellín Antioquia.

Otros miembros de la red satín Noel atiende en las siguientes ciudades como:

Barranquilla, Bucaramanga, Pereira, Bogotá, Ibagué, y Cali

Las oficinas de la ciudad de Cali están ubicadas en Menga, junto a las oficinas de Rica, suizo y Zenu.

La empresa de SALTIN NOEL des de la ciudad de Cali se encarga de distribuir a todo el departamento del valle del cauca, utilizando las diferentes rutas de distribución hasta llegar al consumidor, para que este satisfaga su propia necesidad, como se pude observar en la grafica



Noel tiene diferentes canales de distribución: como es el canal autoservicios, en el cual entran la grandes cadenas (la 14, Carrefour, Comande, Éxito, Carulla). También tiene en el Canal Independiente (Galerías, Súper Inter, Máximos, Gran Colombia, Multifamiliar, Baratones, entre otros). También tiene otros canales de distribución como tienda a tienda (TaT), otro canal de distribución es por catalogo (nova Ventas)

SALTIN NOEL EN BUENAVENTURA, se encuentra en los diferentes supermercados y tiendas como son: la 14, éxito, olímpica, merca mar. Merca pueblo, Casablanca y tiendas de abarrotes (tiendas de barrios).

Esta compañía utiliza una buena red logística integrada ya que es un sistema muy amplio en la administración de toda la cadena de abastecimiento, desde la materia prima hasta la distribución de los bienes elaborados al consumidor, y se caracteriza por tener un buen manejo en cuanto al Aprovechamiento, producción, distribución y la extensa variedad de actividades relacionadas con el movimiento de los productos terminados desde el final de la fabricación hasta el consumidor.

Ejemplos de Grandes Cadenas DE DISTRIBUIDORES DE SALTIN NOEL



Canal Independiente



Ejemplos de Canal TaT:

PRINCIPALES CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Distribución de los bienes de consumo :

- a)** Canal directo (Productor - consumidor) El canal más breve y simple para distribuir bienes de consumo y no incluye intermediarios.
- b)** Canal detallista (Productor - detallista - consumidor) Muchos grandes detallistas compran directamente a los fabricantes y productores agrícolas.
- c)** Canal mayorista (Productor- mayorista- detallista- consumidor) Único canal tradicional para los bienes de consumo. Ejemplo: (central abastos)
- d)** Productor - agente - detallista - consumidor En vez de usar a mayoristas, muchos productores prefieren servirse de agentes intermediarios para llegar al mercado detallista, especialmente a los detallistas a gran escala.
- e)** Canal agente/intermediario (Productor - agente - mayorista - detallista - consumidor) Los fabricantes a veces recurren a agentes intermediarios quienes a su vez usan a mayoristas que venden a las grandes cadenas de tiendas o a las tiendas pequeñas.

PRINCIPALES CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Distribución de los bienes industriales:

a) Canal directo (Productor - usuario industrial) Representa el volumen de ingresos más altos en los productores industriales que cualquier otra estructura de distribución. Eje: (Fabricantes e instalaciones como aviones).

b) Distribuidor industrial (Productor - distribuidor industrial - usuario industrial) Los fabricantes de suministros de operación y de pequeño equipo accesorio frecuentemente recurren a los distribuidores industriales para llegar a sus mercados. Ej.: (fabricante de materiales de construcción y de aire acondicionado).

c) Canal agente/intermediario (Productor-agente-usuario industrial) Es un canal de gran utilidad para las compañías que no tienen su departamento de ventas si una empresa quiere introducir un producto o entrar a un mercado nuevo tal vez prefiera usar agentes y no su propia fuerza de ventas.

d) Canal Agente/intermediario - distribuidor industrial (Productor - agente - distribuidor industrial - usuario industrial) Se emplea cuando no es posible vender al usuario industrial directamente a través de los agentes. La venta unitaria puede ser demasiado pequeña para una venta directa o quizás se necesita inventario descentralizado para abastecer rápidamente a los usuarios.

PRINCIPALES CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Distribución de servicios:

a) Productor - consumidor Dada la intangibilidad de los servicios, el proceso de producción y la actividad de venta requiere a menudo un contacto personal entre el productor y el consumidor, por lo tanto, se emplea un canal directo. Ej. (Atención médica, corte de pelo)

b) Productor - agente - consumidor No siempre se requiere el contacto entre el productor y el consumidor en las actividades de distribución. Los agentes asisten al productor de servicios en la transferencia de la propiedad u otras funciones conexas. Ej. (agencia de viajes, alojamiento)

Canales múltiples de distribución: Muchos productores no se contentan con un solo canal de distribución. Por el contrario, debido a razones como lograr una cobertura amplia del mercado o no depender totalmente de una sola estructura, se sirven de canales múltiples de distribución.

Los canales múltiples a veces son denominados distribución dual, el cual se emplean en situaciones bien definidas. Como por ejemplo cuando Un fabricante usa los canales múltiples para llegar a diferentes tipos de mercado Cuando vende: El mismo producto al mercado de usuarios y al mercado industrial ej. (Computadora, impresora) los Productos inconexos son (mantequilla y pintura), también Los canales múltiples sirven para llegar a diferentes segmentos de un mismo mercado cuando: El tamaño de los compradores varía mucho ej. (agencia de viajes - oficina - consumidor final).Teniendo en cuenta que La concentración geográfica difiere entre las partes del mercado.

PRINCIPALES CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Canales no tradicionales: Ayudan a diferenciar el producto de una compañía de sus competidores. Aunque los canales no tradicionales limitan la cobertura de una marca, le ofrecen al fabricante que sirve a un nicho una forma de obtener acceso al mercado y a ganar la atención del cliente sin tener que establecer intermediarios de canal.

Canales inversos Cuando los productos se mueven en dirección opuesta a los canales tradicionales: del consumidor de vuelta al fabricante.(reparación o reciclaje)

¿Por qué es importante para el comerciante estos canales de distribución?

Para un comerciante es muy importante tener en cuenta los canales de distribución ya que por medio de este conocimiento el puede tomar las mejores decisiones, sobre que canal de distribución el podría distribuir o segmentar sus productos los cuales serian de gran beneficios y satisfacción, tanto de el como el consumidor ya que se debe tener en cuenta el lugar y el tiempo. Por que para el comerciante, unos de lo puntos clave para su éxito en el mercado es que el producto debe estar cerca del consumidor para que este no tenga que recorrer grandes distancias para obtenerlo y satisfacer así una necesidad.

¿De que se compone una red de distribución?

Las red de distribución Están compuestas por los canales que son los conductos a través de los cuales se desplazan los productos y servicios desde su punto de fabricación hasta los consumidores.

¿Que es el E- Commers?

Se trata de una nueva clase de comercio surgido como consecuencia directa de las Nuevas Tecnologías.

El Comercio Electrónico o E-Commerce consiste principalmente en la distribución, compra, venta, marketing y suministro de información de productos o servicios a través de Internet. Poder de tener nuestro negocio disponible en Internet las 24 hs del día y accesible desde cualquier parte del mundo, se ha el cual se ha convertido hoy en una herramienta fundamental para potenciar las ventas de las empresas. SmartSales provee soluciones de e-Commerce que le permiten a su Pyme poder promocionar y vender fácilmente sus productos por internet. Este sistema Se ha difundido ampliamente y cada vez más como el medio más eficaz y productivo método para realizar transacciones comerciales, especialmente para el organismo con ánimo de lucro.

¿cómo se clasifican la red de distribución?

Canal largo tradicional, largo especializado, corto especializado, corto integrado, ultra corto y directo. Ejemplos:

Estos se clasifican en Canales largos los cuales van desde la empresa exportadora al importador-distribuidor, y desde minoristas a consumidores.

En Canales cortos que van desde los fabricantes a los minoristas que venden a los consumidores. Es típico de la distribución de bienes de consumo duradero cómo electrodomésticos o muebles Y en Canales directos que consiste en la venta directamente del fabricante al consumidor final

¿Que son las barreras de entrada? Son aquellos elementos de protección para las empresas que pertenecen a un sector industrial dado" y estos son:

- ✓Economía de escala
- ✓Diferenciación de productos
- ✓Requerimientos de capital
- ✓Costos de transformación
- ✓Acceso a los canales de distribución
- ✓Desventajas en costos independientes de la escala
- ✓Política gobernante
- ✓Precio deteriorado de entrada
- ✓Grado de integración vertical o valor agregado

¿que es un clusters?

R)--Significa un cambio radical en la cultura de negocios tradicional. Comienza por abrir la puerta a quienes tradicionalmente concebimos como nuestra competencia. Un "clúster" es un sistema al que pertenecen empresas y ramas industriales que establecen vínculos de interdependencia funcional para el desarrollo de sus procesos productivos y para la obtención de determinados productos o, dicho de otro modo, un "cluster" podría definirse como un conjunto o grupo de empresas pertenecientes a diversos sectores, ubicadas en una zona geográfica limitada, interrelacionadas mutuamente en los sentidos vertical, horizontal y colateral en torno a unos mercados, tecnologías y capitales productivos que constituyen núcleos dinámicos del sector industrial, formando un sistema interactivo en el que, con el apoyo decidido de la Administración, pueden mejorar su competitividad.)

¿Qué e un SIG? Es un sistema de información geográfica

(SIG) un sistema de computación que utiliza información local, tal como domicilios, números de lotes, distritos electorales, o coordenadas de longitud, y latitud, para mapear información para el mejor análisis, con este se puede mapear clientes para estudiar demografía, buscar patrones enfora que se dispersa una enfermedad, modelar en el paso de la contaminación atmosférica y mucho mas

¿cuáles son las rutas de la red de distribución?

R)-distribución directa desde las fábricas distribución por conducto de varios depósitos de existencias distribución a través de un almacén central que abastece a sitios satélite sin existencias.

Que es una red de distribución

Una red de distribución, es el mecanismo de comercialización conformado por empresas que mueven productos o servicios y son concentradas en sus actividades, es un circuito o cadena por medio de la cual el productor o fabricante ponen a disposición sus productos para que de una u otra manera lleguen al consumidor final. Una red de distribución involucra organizaciones que de forma independiente y organizada realizan todas las funciones requeridas para enlazar a productores con consumidores finales o usuarios industriales.

PRESENTADO POR

LUCY KATHERINE TORRES

Y

MARÍA ISABAIS CUERO RODRÍGUEZ

Tecnólogos en negociación internacional
Centro náutico pesquero buenaventura (SENA)