



DISTRIBUČNÉ STRATÉGIE

Typy distribučných stratégií

O TEJTO TÉME:

Distribučné stratégie predstavujú spôsoby, akými sa produkty alebo služby dostávajú od výrobcu až ku konečnému spotrebiteľovi. Voľba správnej stratégie má zásadný význam pre úspech na trhu – ovplyvňuje nielen dostupnosť tovaru, ale aj náklady, spokojnosť zákazníkov či vnímanie značky. V praxi rozlišujeme viacero typov distribučných stratégií, ktoré sa využívajú v závislosti od charakteru produktu, cieľovej skupiny, trhu a konkurencie. Medzi základné patria **intenzívna, selektívna a exkluzívna distribúcia**.

TYPY DISTRIBUČNÝCH STRATÉGIÍ

Distribučná stratégia je plán a spôsob, akým podnik zabezpečuje, aby sa jeho produkty dostali k zákazníkovi správnym spôsobom, v správnom čase a na správnom mieste. Ide o kľúčovú súčasť marketingového mixu (časť „Place“).

Intenzívna distribúcia znamená, že výrobok je dostupný na čo najväčšom počte miest. Typická pre rýchloobrátkový tovar (sladkosti, nápoje, hygienické produkty). Cieľom je maximálne pokrytie trhu. Zákazník má produkt k dispozícii prakticky všade – od supermarketov po malé predajne. Príklad: Coca-Cola je dostupná v tisícoch obchodov, reštaurácií aj vendingových automatov. Čím viac miest, tým vyššia pravdepodobnosť kúpy.

Selektívna distribúcia znamená, že výrobca vyberie len určitý počet predajcov. Využíva sa pri spotrebnom tovare strednej hodnoty, ako napríklad elektronika alebo športová obuv. Zameriava sa na obmedzený počet predajcov, ktorí spĺňajú kritériá kvality. Umožňuje výrobcovi udržiavať kontrolu nad značkou a zákazníckym servisom. Príklad: Nike predáva limitované modely tenisiek len cez vybraných predajcov a vlastné predajne Nike Store.

Exkluzívna distribúcia poskytuje predajné právo len jednému alebo veľmi malému počtu predajcov v danej oblasti. Typické pre luxusný tovar, napríklad značkové hodinky či autá. Cieľom je vyvolať pocit jedinečnosti a luxusu. Predaj sa uskutočňuje iba cez jedného alebo veľmi málo autorizovaných predajcov.

Príklad: Automobilka Ferrari povoľuje predaj len autorizovaným dilerom s prísnyimi štandardmi.

CHCETE SI Z TÉMY ODHRYZNÚŤ EŠTE VIAC?

<https://www.indeed.com/career-advice/career-development/distribution-strategies>

<https://www.pragmaticinstitute.com/resources/articles/product/8-distribution-strategy-examples-for-product-teams/>

<https://www.distribution.ai/blog/distribution-strategy>

<https://agriculture.institute/entrepreneurship-and-marketing/distribution-strategies-marketing-product-availability/>