

CAPACITACIÓN EN CANALES ALTERNATIVOS DE VENTA.



Gobernación de
RISARALDA
Sentimiento de Todos

Canales de Venta

“En el mundo del mercadeo ya no basta solo con garantizar una buena experiencia de usuario. El tema de internet ha evolucionado y cada vez todo lo que queremos es más rápido.”





DEFINICIÓN:

Son los medios por los cuales se les presentan productos y servicios a los consumidores.



RISARALDA
Sentimiento de Todos

SECRETARÍA DE
DESARROLLO ECONÓMICO
Y COMPETITIVIDAD

3. Canales de acuerdo a la Plaza y Distribución.

B2B

B2C

C2C



C2B

VENTA DIRECTA

DOMICILIOS

MÁQUINAS EXPENDEDORAS

4. Qué es el TRADE Marketing

Es la agrupación por categorías afines, Herramienta de análisis, estrategia y solución para garantizar la ejecución y visibilidad en el punto de venta es muy importante hacer el punto de venta memorable ,atrayente al consumidor ,Mejorar la experiencia de compra.



5. Cuál es la función del TRADE Marketing



Gobernación de
RISARALDA
Sentimiento de Todos

- ▶ Que el producto esté representado en la góndola en una ubicación privilegiada, con el inventario necesario y correcto en el punto físico de venta .



6. Merchandising logístico.

- ▶ **Pallet deal quantity: cantidad de producto que está dispuesto o exhibido.**



7. Porqué y para que se aplica en canales de distribución

100 %
80 %
60 %
40 %
20 %
0 %



- Debe de ser una estrategia conjunta entre proveedor-fabricante y distribuidor.
- Debe ser organizada



RISARALDA
Sentimiento de Todos

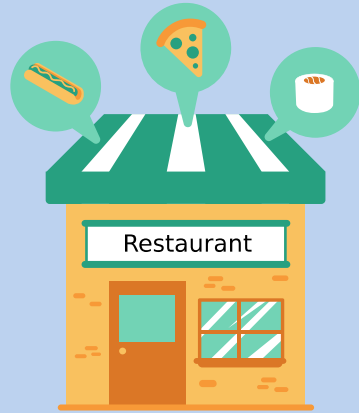
SECRETARÍA DE
DESARROLLO ECONÓMICO
Y COMPETITIVIDAD

8. Qué son los canales de Distribución.

**CANALES DE
DISTRIBUCIÓN
IMPORTANCIA Y
EJEMPLOS !!**



9.Importancia de los canales de Distribución



01.

- Posibilitan más ventas .
- Favorece la logística.



02.

- Brindan ventaja con respecto a la competencia.
- Te hacen visible.



RISARALDA
Sentimiento de Todos

SECRETARÍA DE
DESARROLLO ECONÓMICO
Y COMPETITIVIDAD

10. Cuáles son los mejores canales de venta?



11. Los canales de ventas se dividen en dos grupos: Canales de venta Offline



Punto de Venta



Distribuidores



Tienda Propia



Venta Directa



Franquicias



Telemarketing

12. Los canales de ventas se dividen en dos grupos: Canales de venta Online.



Marketplace



Google Ads



E-commerce



Google Shopping



Programas de Afiliados



Telemarketing

13. ¿Cómo saber qué canal de venta es el adecuado?



- ▶ Para una empresa física, lo ideal es tener canales de venta offline, como puntos físicos de ventas. Sin embargo, nada impide que utilices Instagram, por ejemplo, como apoyo para atraer a más clientes a un nuevo mercado y llevarlos a la tienda.

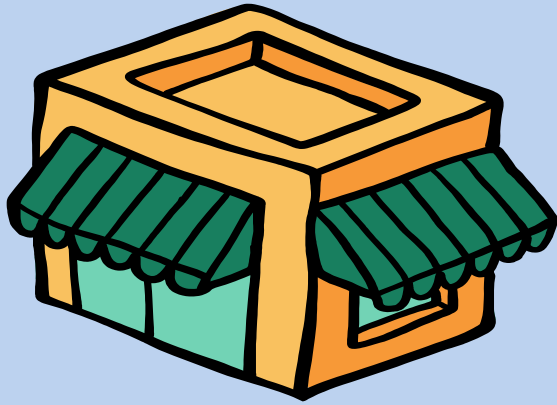


14. ¿Qué es el marketing promocional?

- ▶ Para una empresa física, lo ideal es tener canales de venta offline, como puntos físicos de ventas. Sin embargo, nada impide que utilices Instagram, por ejemplo, como apoyo para atraer a más clientes a un nuevo mercado y llevarlos a la tienda.



15. Ventajas del Marketing Promocional. :





Social Network



Email



SEO



Gobernación de
RISARALDA
Sentimiento de Todos