



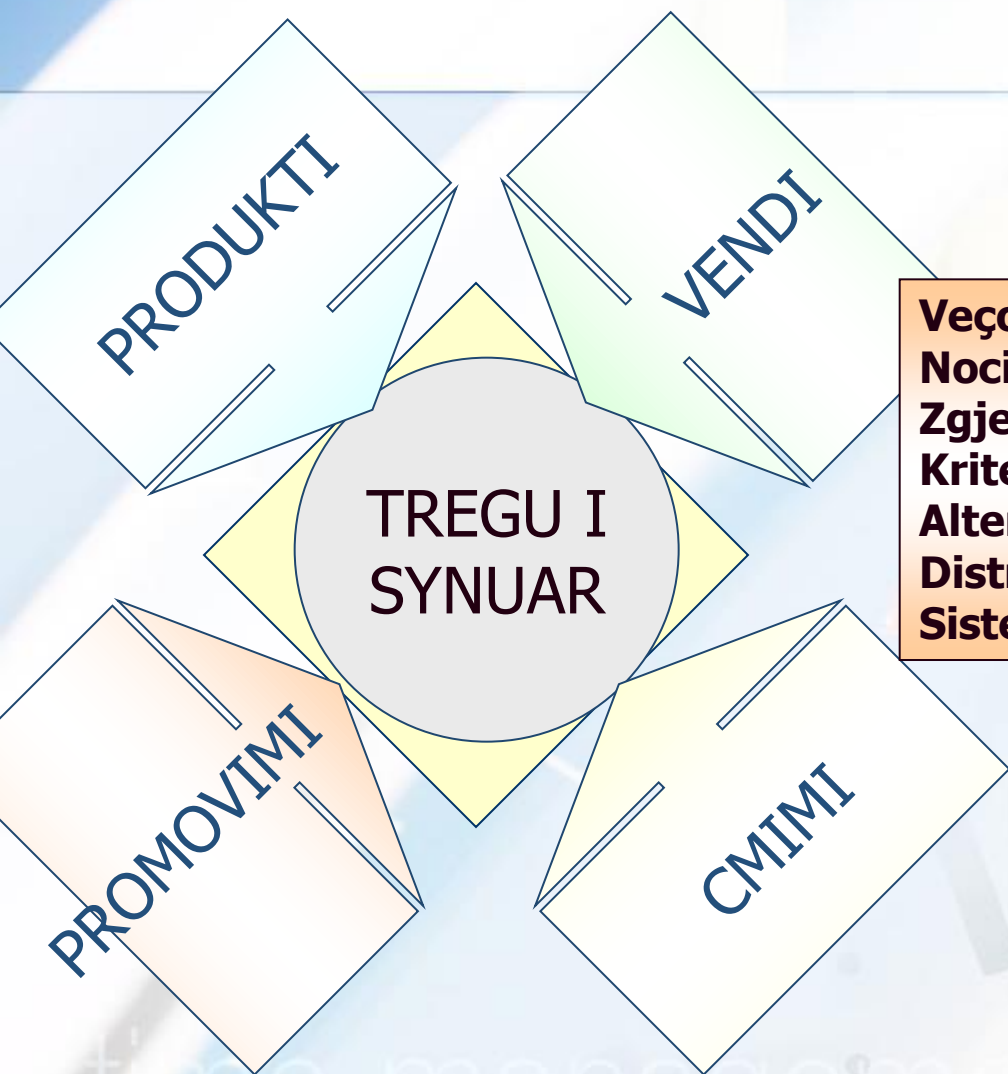
SHPERNDARJA (DISTRIBUIMI)

Qëllimet

- Veçorit
- Nocion
- Zgjedh
- Kriteret
- Alternativat e strategjive te distribuimi (shpërndarjes)
- Distribuimi fizik (logjistika e marketingut)
- Sistemet e kanaleve te shpërndarjes

Kur të kompletoni këtë pjesë do të jeni në gjendje të :

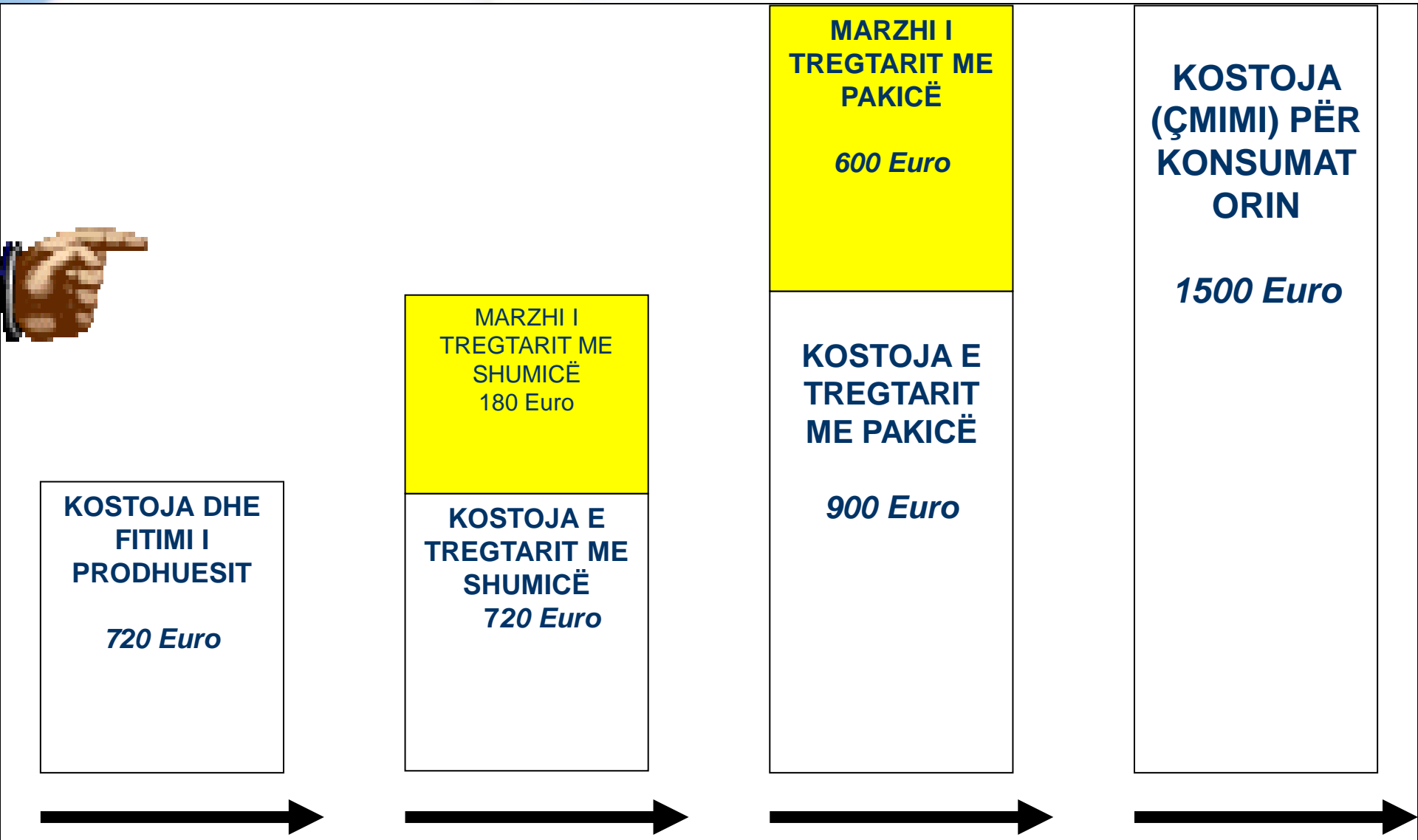
Marketuesit duhet te kuptojne se si konsumatorët transformojne inputet e marketingut ne pergjigje blerese!



Veçoritë e politikës së shpërndarjes
Nocioni dhe llojet e kanaleve të shpërndarjes
Zgjedhja e kanaleve të shpërndarjes
Kriteret për zgjedhjen e kanaleve të shitjes
Alternativat e strategjive të shpërndarjes
Distribuimi fizik (logjistika e marketingut)
Sistemet e kanaleve të shpërndarjes

distribuimi

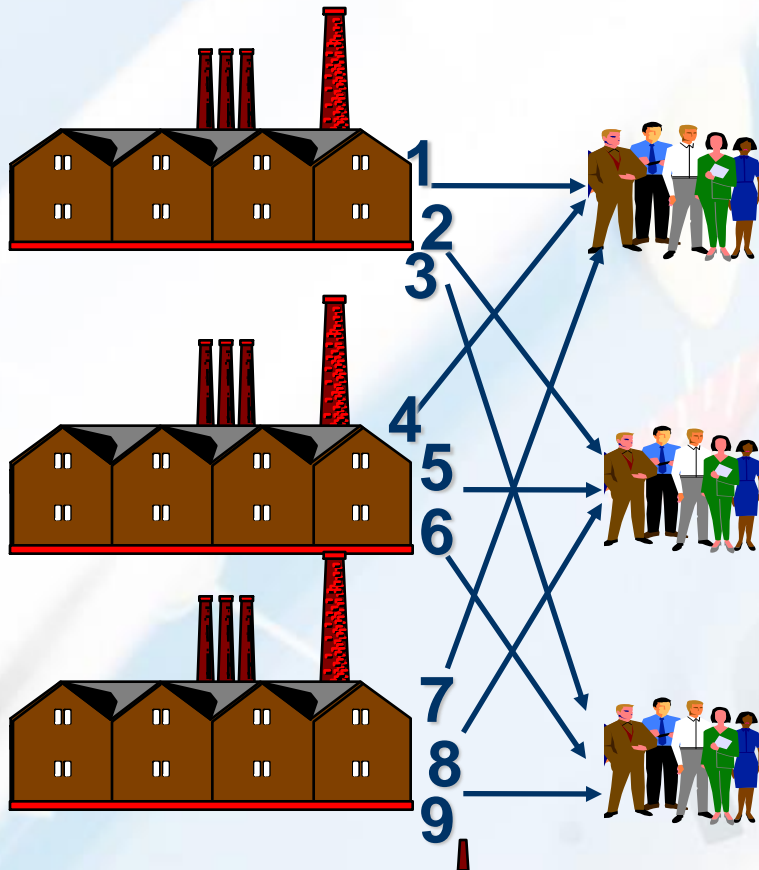
distribuimi



C'eshte Distribucioni?

- Nje nga kater elementet e Marketing Miksit qe ka per detyre:
 - *Krijoje kontaktet me konsumatoret;*
 - *Shese produktet dhe*
 - *Shperndan produktet prej ndermarrjes deri te konsumatoret (Logjistika).*

Si distribucioni i zvogelon numrin e transaksioneve? (1/2)



A.
nr. i kontakteve pa distribucionin

$$P \times K = 3 \times 3 = 9$$



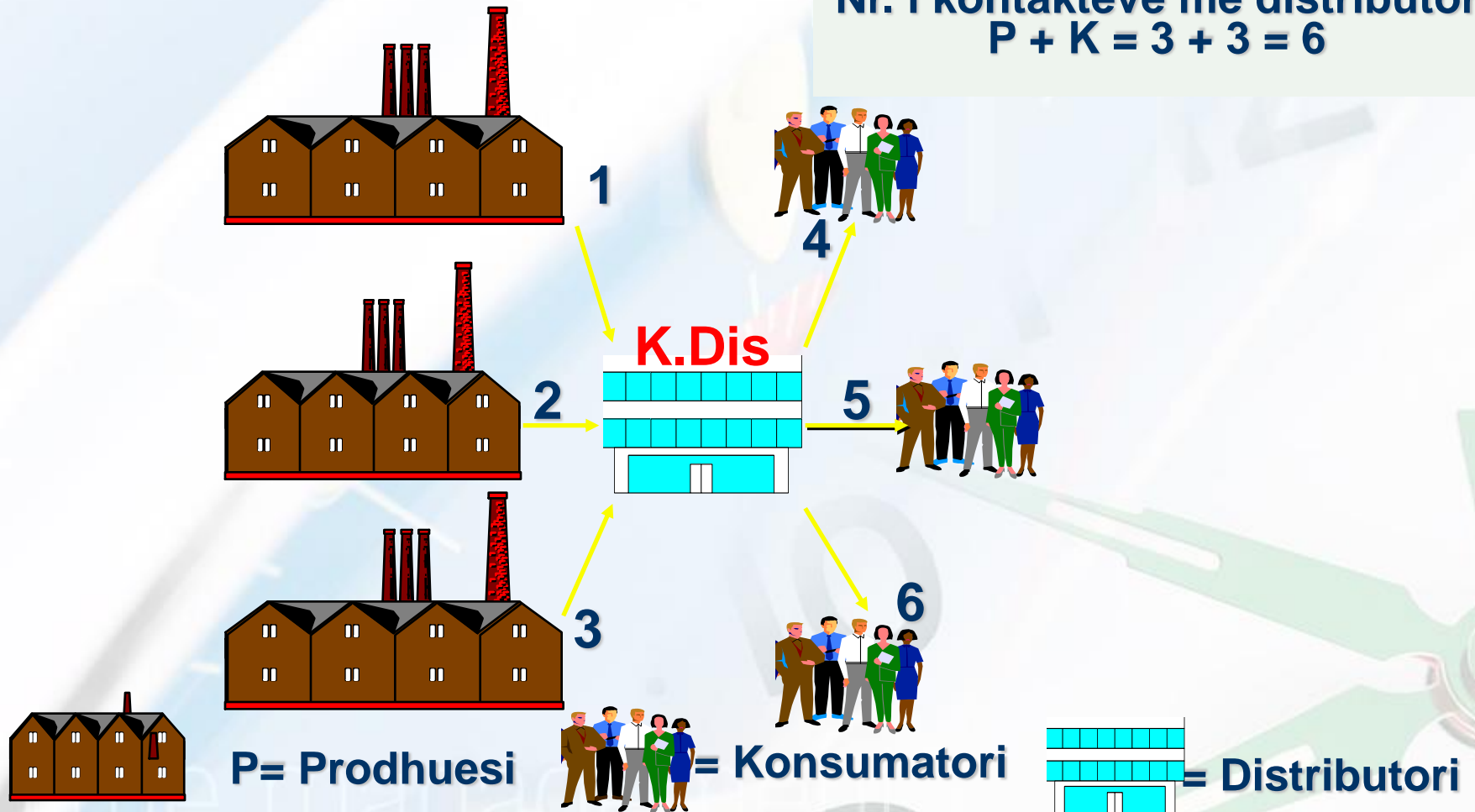
= Prodhuesi



= Konsumatorët

Si distribucioni i zvogelon numrin e transaksioneve?

B.
Nr. i kontakteve me distributor
 $P + K = 3 + 3 = 6$

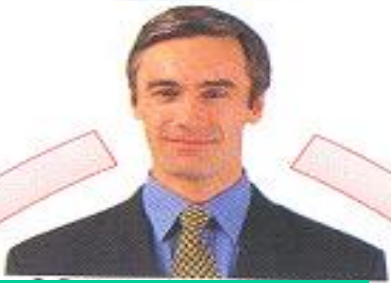


Veçoritë e politikës së shpërndarjes (distribucionit)

- Shpërndarja (distribucioni) përmban aktivitetet e qarkullimit, të shpërndarjes fizike, të depozitimit, manipulimit dhe të veprimeve tjera, të organizuara, me qëllim që produkti të arrijë shpejt, me të gjitha karakteristikat e cilësitë, në mënyrë të përshtatshme deri te konsumatori i fundit.

Veçoritë e politikës së shpërndarjes

1. Zgjedhja dhe koordinimi i aktiviteteve me kanalet e shitjes dhe
2. Funksonimi optimal i distribucioni fizik



PRODHUESI

Blerja është bërë nëpërmjet kanaleve tradicionale të furnizimit



SHITËSI ME SHUMICË

Blerja është bërë nëpërmjet rishitësit në internet



SHITËSI – INTERNET

Blerja është bërë direkt nga prodhuesi



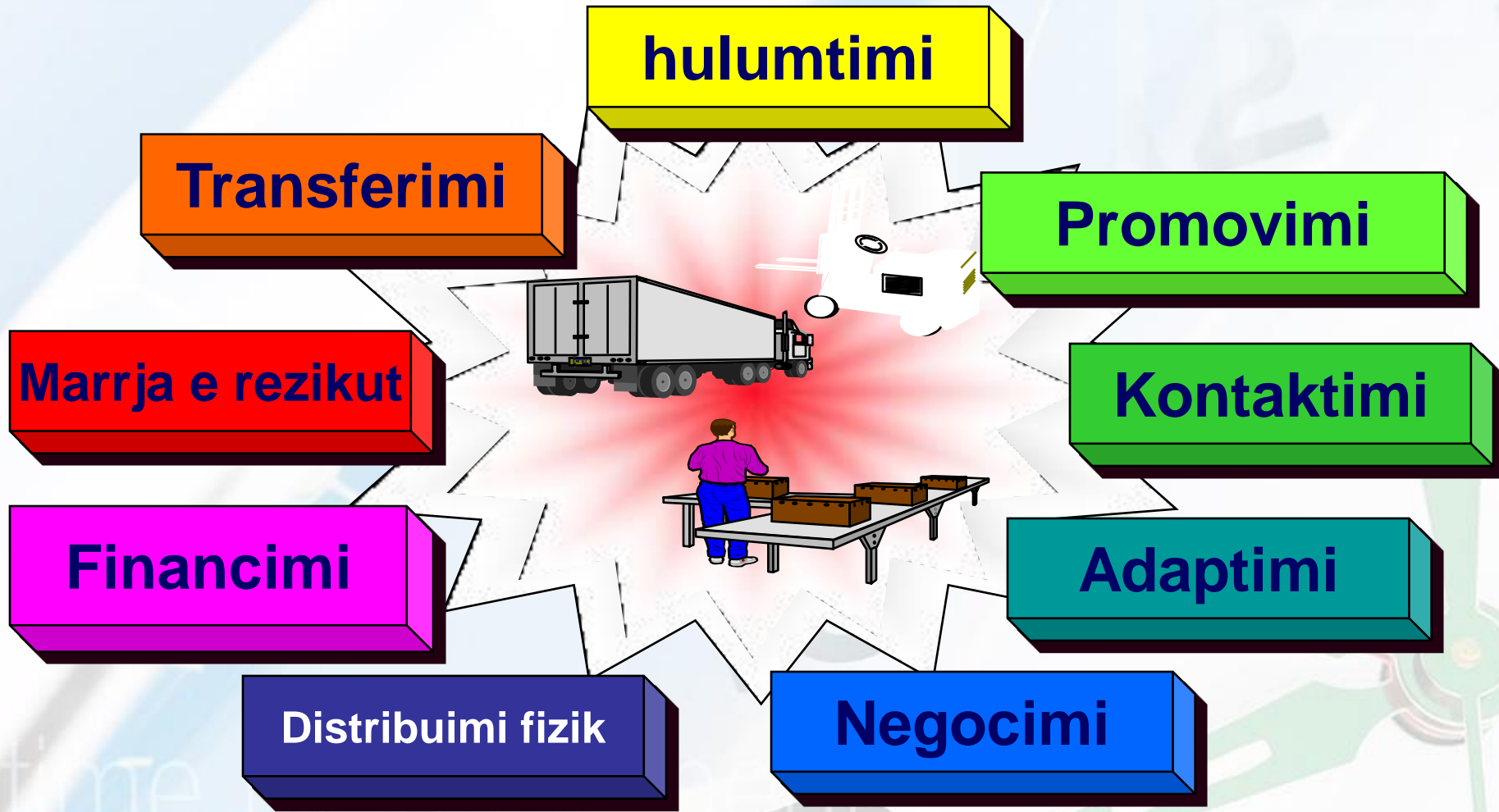
SHITËSI ME PAKICË



KONSUMATORI

distribuin

Cilat jane funksionet e Distribucionit?



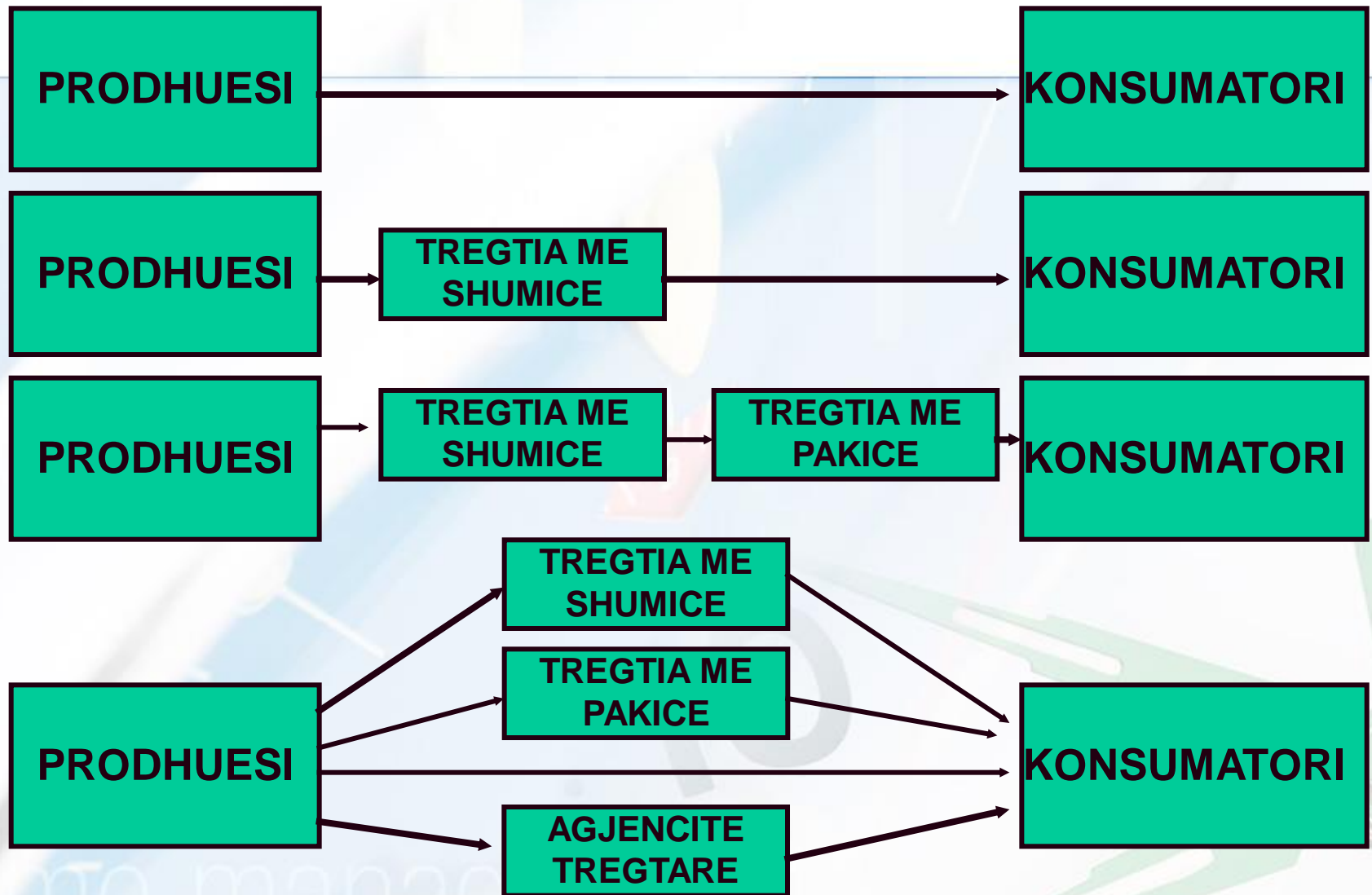
Nocioni dhe llojet e kanaleve të shpërndarjes

- Me kanale të shitjes (të distribuimit) nënkuptohet rruga e zgjedhur, më e mirë dhe e përshtatshme në relacionin prodhuesi-konsumatori, ku realizohet rrjedhoja e produkteve dhe e shërbimeve.

Nocioni dhe llojet e kanaleve të shpërndarjes

- Kanalet e drejteperdrejta
- Kanalet e ndermjetesuara
 - a) Tregtia me shumicë,
 - b) Tregtia me pakicë dhe
 - c) Agjencitë tregtare.
- Kanalet e kombinuara

Nocioni dhe llojet e kanaleve të shpërndarjes



Shitje me shumicë

- *Kanalet e shitjes me shumicë është krijuar nga nevojat e mëtejshme ndarjen e punes me synimin per kryerjen e procedurave të gjera të tregtisë dhe transaksioneve financiare;*





Tregti me pakicë

- Tregtinë me pakicë është blerja e mallrave (shërbimeve), në mënyrë të drejtpërdrejtë për t'i dhënë fund shitjet te konsumatorëve (qytetarëve) të tyre personale ose përdorim familjar, dmth. përdorimi jo-komerciale. Ky nivel i shitjeve është veçanërisht e rëndësishme për mallra të konsumit të gjerë, dhe konsumi përfundimtar, dhe nga pikëpamja e blerjes në sasi të vogla për përdorim jo-komerciale, një pakicë e tregtisë;



Tregti me pakicë



- Në literaturë dhe praktikën e shitjeve me pakicepërdoren terma të tilla si:
- Supermarketet
- Shtëpit e mallrave
- Dyqanet e specializura
- Shitjet diskonte
- Shitjet nepermes katalogjeve
- Shitjet nepermjet poshtes
- Shitjet nepermes automateve
- Onlajn shitjet - internetit



distribuimi

Arsyet për perdorimin e kanaleve të distribuimit

- * Shumë prodhues kanë mungesë të mjetëve financiare;
- * Shitja e drejtpërdrejtë e produkteve konsumatorëve final do t'i detyronte prodhuesit që të behen ndërmjetës edhe për produkte të tjera komplementare.
- * Prodhuesit të cilët janë në gjendje financiare ta krijojnë rrjetin e vet të shpërndarjes, në shumicën e rasteve e shikojnë si më të arsyeshëm që ato mjete t'i investojnë në veprimtari të kryesore (në prodhim)
- * Shfrytëzimi i ndërmjetësve në masë të madhe i zvogëlon shpenzimet e shpërndarjes.

Zgjedhja e kanaleve të shpërndarjes

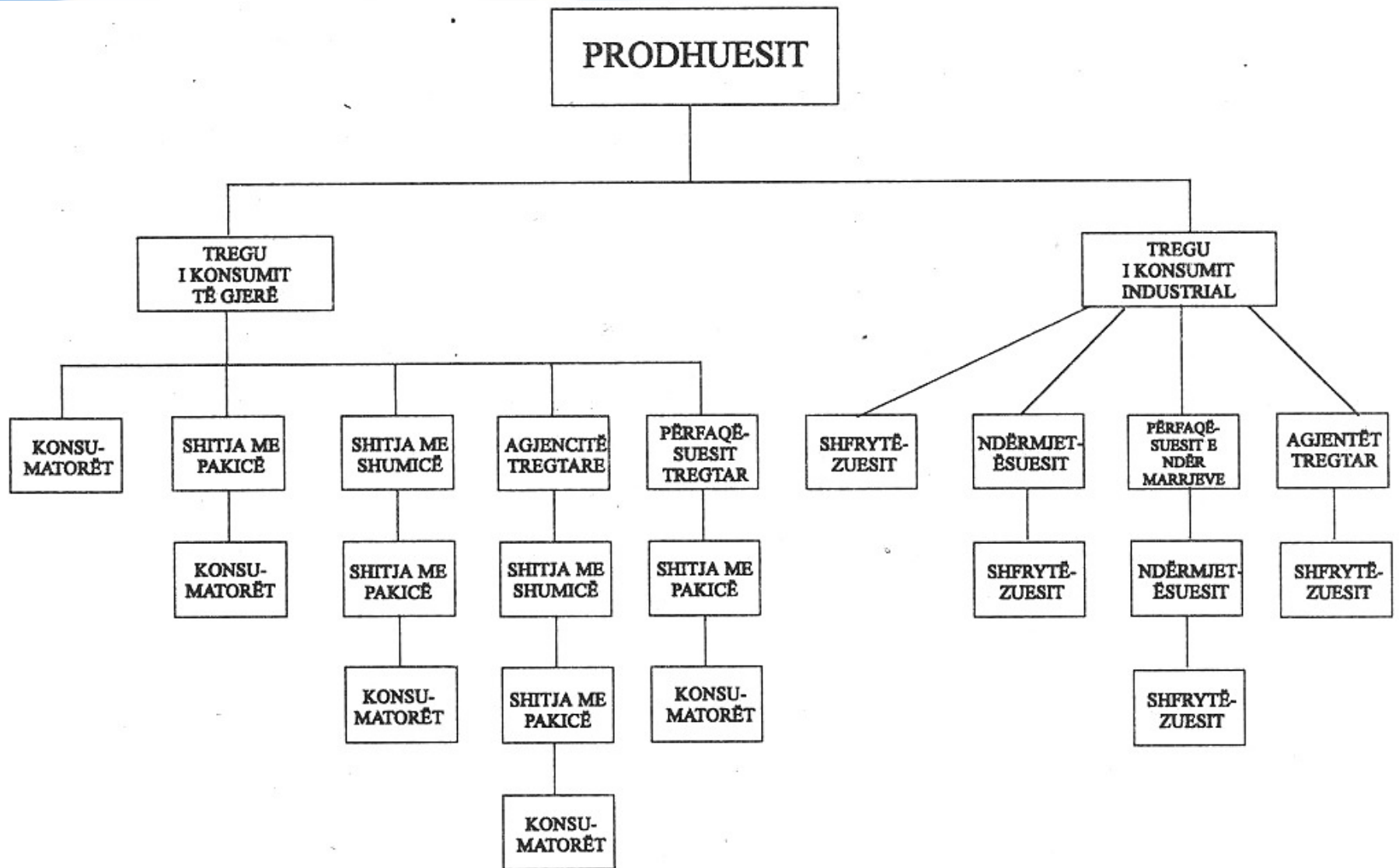
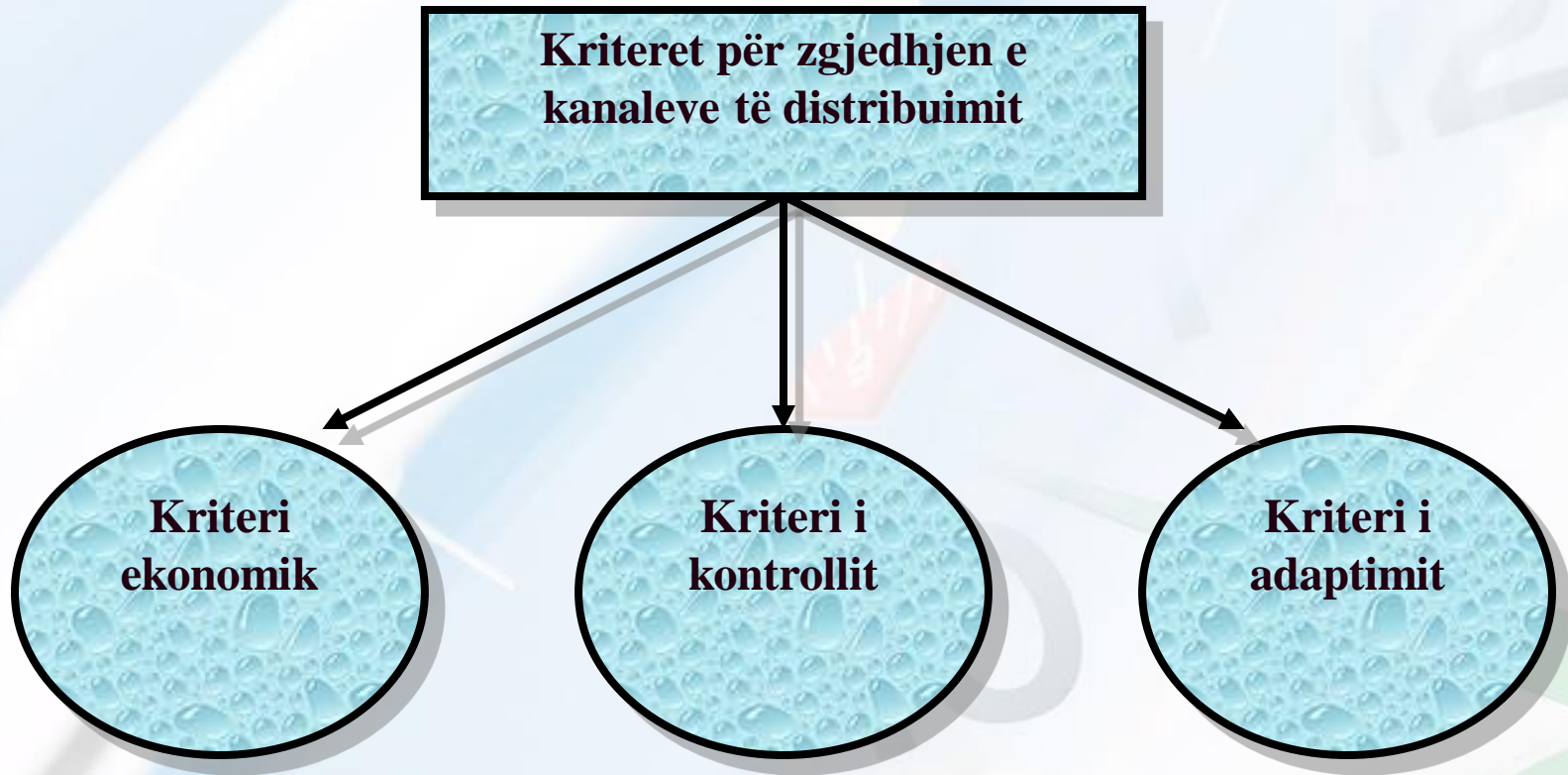


Fig.43. Kanalet e shitjes të tregut të konsumit të gjerë dhe të konsumit industrial

Faktorët të cilët përcaktojnë zgjedhjen e kanaleve të distribuimit

- Analiza e karakteristikave të produkteve,
- Analiza e konsumatoreve,
- Analiza e kanaleve të tërthorta të shitjes,
- Analiza e konkurrencës,
- Analiza e përvojës së ndërmarrjes në fushën e shpërndarjes.

Kriteret për zgjedhjen e kanaleve të shitjes



Kriteri ekonomik

- Efikasiteti - (shpenzimet më të vogla, arritja në kohë të paraparë dhe ruajtja e cilësive të produkteve),
- Efektiviteti - (realizimi i shkallës më të lartë të rentabilitetit nëpërmjet raporteve të volitshme : shpenzimet ,vëllimi i shitjes dhe fitimi, ne kohe dhe hapësire),
- Shkalla e përmbushjes me efikase e kërkesave të konsumatorëve.

Distribuimi fizik (logjistika e marketingut)

- Distribuimi fizik përmban levizjen, qarkullimin e produkteve të gatshme, depozitimin, manipulimin dhe dergimin deri te konsumatori.
- TRANSPORTIMI dhe
- DEPOZITIMI (magazinimi) i mallit.

Sistemet e kanaleve të shpërndarjes

- Sis.vertikale dhe
- Sis.horizontalale

- Franshizingu,
- Lizingu dhe
- Konsignacioni.

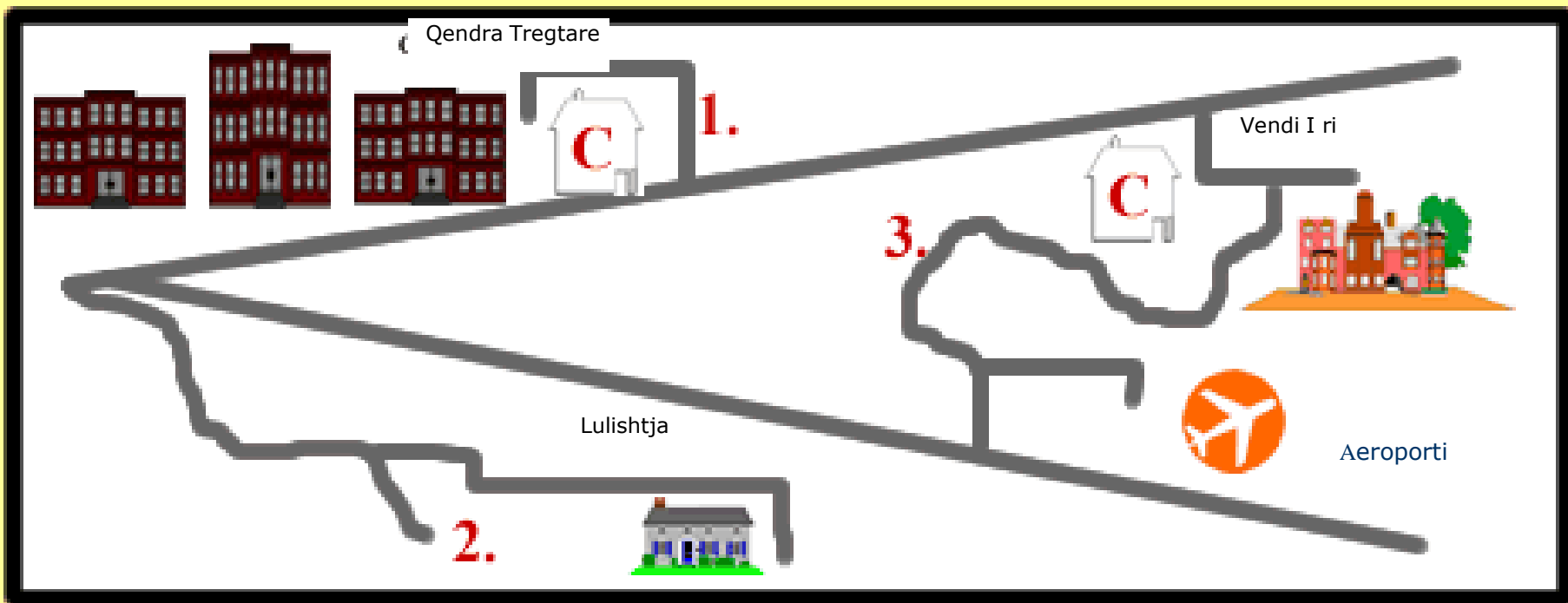
Faktoret qe duhen analizuar para se te zgjidhet kanali i shperndarjes

- Lloji i tregut
- Madhesia e tregut
- Shtrirja gjeografike e tregut
- Volumi i shitjeve
- Zakoni konsumator
- Cmimi
- Transporti
- Natyra e specializuar e produktit
- Gama e produkteve

distribuimi

Ushtrim për distribuimin/shpërndarjen:

Mirëserdhët në Blerjen magjike. Blerjen magjike gjendet 25 km larg Qendres Tregtare, 10 km larg Aeroportit dhe 35 km larg Lulishtes. Tregu i artë, është duke menduar ku ta hap dyqanin e ri. Dyqani i tyre do të shes gjëra ushqimore dhe do të punoj 24 orë në ditë. Tregu i artë, ka tre opsione të cilat janë paraqitur në vijim. Ju duhet të rekomandoni ku të pozicionohet dyqani i ri.



Ushtrim për distribuimin/shpërndarjen:

- Ky lokacion është afër Qendres Tregtare dhe ka shumë pak banorë. Por, 7,000 njerëz udhëtojnë çdo ditë për të shkuar në punë. Në këtë vend veçse ekziston një dyqan konkurrent i Tregut të artë (C). Ekzistojnë plane të ndërtohen shtëpi banimi në këtë regjion.
- Ky lokacion është shumë afër Lulishtes ekskluzive dhe ka 1,000 banorë shumë të pasur. Nuk ka konkurrencë në këtë hapësirë.
- Ky vend ndodhet afër Vendi i Ri. Megjithatë 7,000 prej 10,000 banorëve të Vendi i Ri, punojnë në Qendres Tregtare dhe kalojnë pak kohë në shtëpi gjatë javës. Ky vend ndodhet 5 km larg Vendi i Ri dhe 4 km larg Aeroportit i cili është në rritje e sipër. Rruga në të cilën ndodhet ky vend është rruga e vetme e cila e lidhë Vendi i Ri magjike dhe aeroportin.

Vlerësimi i tri opsioneve:

- Qendres Tregtare ka shumë pak shtëpi. Shumica e njerëzve që e vizitojnë atë janë të punësuar. Megjithatë kjo mund të jetë një përparësi nëse njerëzit do të dilnin për të bërë pazar gjatë kohës së pushimit ose mbas orarit të punës. Në afërsi gjendet një dyqan tjetër i cili do t'i bëjë konkurrencë Tregu i artë. Në të ardhmen do të ndërtohen disa shtëpi banimi me kosto të ulëta kështu që ka potencial në planet afat gjatë.
- Nëse Tregu i artë do të pozicionohej këtu nuk do të ketë konkurrencë. Problemi i këtij lokacioni është mungesa e banorëve dhe Lulishtja duke qenë një vend kaq ekskluziv nuk ekzistojnë plane për ndërtime të reja.
- Lokacioni i tretë ka shumë banorë. Gjithashtu gjendet në rrugën kryesore që lidh Vendi i Ri dhe aeroportin. Njerëzit mund të blinin duke u kthyer nga puna pasi që Tregu i artë është hapur 24 orë çdo ditë.

Vlerësimi i tri opsioneve:

- **Opsioni i 3-të është opsioni i preferuar, duke pasuar nga opsioni i 1-rë.**

Faleminderit për vëmendjen tuaj!



distribuimi