

La distribución de mi producto Escamas de Poza

Evaluar alternativas y seleccionar los canales utilizados



Escamas de Poza va a distribuir su producto de dos maneras distintas:

- **Canal Directo:**
Distribuyendo directamente a nuestros clientes a través de nuestro propio canal de distribución a nuestras propias tiendas ubicadas en Poza de la Sal y otra tienda ubicada en la ciudad de Burgos.
- **Canal Corto y distribución por cuenta ajena:**
Distribuyendo a nuestros clientes a través de El Corte Inglés.
Con esto lo logramos control de donde se vende nuestro producto, también podemos llegar a todas las comunidades españolas y dirigirnos más fácilmente a nuestro público objetivo.

Evaluar alternativas y seleccionar los canales utilizados

Distribución por cuenta propia:

Lo distribuiremos a nuestras propias tiendas ubicadas en Poza de la Sal y otra tienda ubicada en la ciudad de Burgos.

El medio de transporte que utilizaremos será la furgoneta de la empresa, que se encargará de transportar el producto a las tiendas antes dichas.

Distribución por cuenta ajena:

La distribución por cuenta ajena consiste en enviar nuestro producto al almacén central de El Corte Inglés ubicado en Valdemoro (Madrid) y pasar el relevo de la logística de El Corte Inglés que se encargara de distribuirlo por toda España por sus propios medios.

Esto nos supone pocos costes de transporte, pues contratamos a una empresa de logística burgalesa llamada <https://www.logisbur.com/> que se encargara de enviar grandes cantidades de nuestro producto a el almacén.

Ventajas y desventajas de las estrategias

Ventajas

1. Control de Producto (En el canal directo)

En nuestro propio canal no existe ninguna posibilidad de perder el control del producto, pues nosotros decidimos el precio, el merchandising en nuestras tiendas, el transporte y todo lo relativo al producto.

2. Exclusividad

Al tener pocos puntos de venta, damos a nuestro producto la imagen de exclusividad y calidad que queríamos.

Desventajas

1. Control que puede tener mi intermediario sobre:

- El Precio
- El Merchandising de sus puntos de venta
- El "marketing" sobre nuestro producto

2. Dependencia de tener solo un distribuidor

Al tener solo un distribuidor, de dependencia sobre el mismo es enorme, pues le otorgamos excesivo control sobre el producto, lo que quiere decir que hay que expresar atención a los movimientos que pueda tener con nosotros.

Costes

	Costes por 500Kg		
	Costes totales	Distribución cuenta propia	Distribución por cuenta ajena
Transporte	163 €	13 €	150 €
Personal	18 €	18 €	0 €
Otros gastos	40 €	15 €	25 €
Total	221 €	46 €	175 €
	Costes por 1 Kg		
	Costes totales	Distribución cuenta propia	Distribución por cuenta ajena
Transporte	0,33 €	0,03 €	0,30 €
Personal	0,04 €	0,04 €	0,00 €
Otros gastos	0,08 €	0,03 €	0,05 €
Total	0,44 €	0,09 €	0,35 €