

## **ELEMENTI MARKETING MIKSA (Distribucija)**

Distribucija je integralni dio marketing miksa i pogrešna politika distribucije može ugroziti efikasnost ostalih elemenata marketing miksa. Distribucija čini most koji povezuje proizvođača i potrošača.

Distribucija u savremenom marketing konceptu obuhvata:

- Kanale distribucije(direktna prodaja,veleprodaja,maloprodaja) i
- Fizičku distribuciju(skladištenje,transport i zalihe)

Kanali distribucije u marketingu nisu samo podrška funkciji prodaje već čine sastavni dio ukupne marketing ponude preduzeća. Kanali distribucije(prodaje) kao element marketinga obavljaju funkciju prometa proizvoda i usluga na tržištu. Oni su značajna komponenta proizvođača, te otuda odluka proizvođača, odnosno davaoca usluga o nivou kanala distribucije ima poseban značaj. Kanali prodaje(posrednici) omogućavaju da proizvodi od proizvođača i davaoca usluga dođu do potrošača, odnosno korisnika usluga i to pravovremeno i u pogodnoj formi za korišćenje u dotičnom mjestu. Kanali prodaje omogućavaju premošćivanje fizičke i informacione razlike između proizvođača i potrošača. Ti kanali nisu unaprijed utvrđeni, već predstavljaju dinamičku strukturu u koju se proizvođač uključuje polazeći od svojih potreba i mogućnosti. Zavisno od toga, da li se proizvod(roba) prodaje u veleprodaji(npr. podrum pića) na veliko ili u maloprodaji(trgovinska radnja, market), razlikuje se i cijena robe(niža je cijena robe u veleprodaji, za iznos poreza na promet, nego u maloprodaji) i veleprodaja snadbijeva trgovine na malo(gdje se prodaju veće količine robe), a nikako obične kupce(građane), koji robu treba da kupuju u maloprodajnim objektima(manje trgovine i marketi), po većim(maloprodajnim cijenama u koje je uključen i porez na promet).

U okviru distribucije značajnu ulogu igra i fizička distribucija kao što je skladištenje, transport i zalihe, jer je to neophodan i sastavni dio prometa robe.

U savremenoj privredi mora da postoji uska saradnja između proizvođača i kanala prodaje, odnosno posrednika. To međusobno povezivanje može biti horizontalno i vertikalno.

**Horizontalno povezivanje obuhvata udruživanje dva posrednika istog tipa na istom nivou i kanalu prodaje, a vertikalno povezivanje se vrši na raznim nivoima prodajnih kanala.**

**Domaća zadaća:**

**Odgovoriti na sledeća pitanja:**

**1.Šta je distribucija i šta obuhvata?**

**2.Objasniti kanale distribucije?**

**3.Objasniti šta je fizička distribucija?**

**4.Gdje je veća cijena robe,u maloprodaji ili u veleprodaji i zašto?**

**5.Objasniti horizontalno i vertikalno povezivanje između proizvođača i kanala prodaje?**

**Konsultacije:radojkavlastic66@gmail.com**