

Методична розробка уроку

КАНАЛ ЗБУТУ: ЙОГО ФУНКЦІЇ І ВИДИ



Томчук Оксана Сергіївна,
викладач Вищого професійного училища №25 м. Хмельницького

e-mail: prysyazhnyukos@gmail.com

Тема уроку
«КАНАЛ ЗБУТУ: ЙОГО ФУНКЦІЇ І ВИДИ»
(дистанційна форма)

Дисципліна: «Комерційна діяльність».

Мета уроку: вивчити функції та види каналів збуту;
сформувати навички визначення оптимальної структури каналів збуту.

Тип уроку: комбінований.

Інтерактивні ресурси: LearningApps.org, naurok.com.ua

ХІД УРОКУ

Інструктаж до уроку.

Для опрацювання цієї теми учням необхідно мати доступ до персонального комп'ютера, смартфона, планшета, ноутбука + робочий зошит. Виконуючи дане завдання, дотримуйтеся інструкції.

I. Повторення попереднього матеріалу:

Виконавши інтерактивну вправу, ви повторите вивчений матеріал та пригадаєте інформацію, яка знадобиться вам для опрацювання нової інформації:

<https://learningapps.org/display?v=pr2i02ng520>



II. Вивчення нового матеріалу:

1. Прочитайте короткі теоретичні відомості за посиланням:

https://uk.wikipedia.org/wiki/Канал_збуту

Стаття | Обговорення | Читати | Редагувати | Редагувати код | Переглянути історію | Пошук у Вікіпедії

Фотоконкурс «Вікі любить Землю»: завантажте фотографії пам'яток природи України, допоможіть Вікіпедії та вигравайте чудові призи!

Канал збуту [ред. | ред. код]

Матеріал з Вікіпедії — вільної енциклопедії.

Неперевірена версія (що робити?)

Канал збуту — шлях товару від безпосереднього виробника до споживача, включаючи гуртових та роздрібних торговців. Цей шлях забезпечують відповідні організації. Люди. Розрізняють канали збуту нульового рівня (виробник сам продає товар кінцевому споживачеві, прямі канали розподілу), однорівневий (між виробником і покупцем існує роздрібний продавець) та дворівневий (між виробником і покупцем послідовно існують гуртовий та роздрібний продавці) канали. Канали розподілу непрямі — переміщення товарів і послуг від виробника до споживача не прямо, а через посередника — незалежного учасника товароруку. К. р. н. переважно залучають підприємства і фірми, котрі для збільшення своїх ринків і обсягів збуту згодні відмовитися від багатьох збутових функцій і витрат і, відповідно, від певної частки контролю над каналами збуту, а також згодні на деяке послаблення контактів зі споживачами своєї продукції. Як збутові посередники можуть виступати незалежні гуртові підприємства (дистрибутори), промислові і збутові агенти, брокери, комісіонери і т. д. Інколи К. р. н. можуть включати кількох послідовно діючих посередників. Наприклад, дворівневий канал розподілу складається з виробника — гуртового посередника — роздрібного торговця-споживача. Трирівневий, крім згаданих, включає ще й дрібногуртового торговця.

Наявність мінімальної кількості посередників збільшує витрати на товаропросування. Це пов'язано з необхідністю фірми брати на себе окремі функції посередників, особливо створювати запаси товарів, забезпечувати їх зберігання, обробку, а потім гуртову реалізацію. Разом з тим велика кількість посередників віддаляє службу маркетингу фірми-виробника від цільового покупця.

Надійний, прибутково і раціонально функціонуючий канал збуту - це своєрідний додатковий «непомітний» капітал виробника.

Внутрішня служба збуту — торгові агенти, що виконують свої службові обов'язки безпосередньо в офісі, здійснюють телефонні контакти і приймають замовників і потенційних покупців.

2. Опрацюйте конспект теми, питання 2, 3.

[https://docs.google.com/document/d/1HB1MaK44y3pA1w-9SXzASRdWJd-](https://docs.google.com/document/d/1HB1MaK44y3pA1w-9SXzASRdWJd-711M21Oj5whqRaAM/edit)

[711M21Oj5whqRaAM/edit](https://docs.google.com/document/d/1HB1MaK44y3pA1w-9SXzASRdWJd-711M21Oj5whqRaAM/edit)

Тема. Організація і планування збутової діяльності підприємств

Файл | Змінити вигляд | Вставити | Формат | Інструменти | Доповнення | Довідка | Швидко змінено

3. Види каналів збуту

Відповідно до прийнятого рішення підприємством щодо залучення посередників та загальної кількості ланок в каналі збуту, канали поділяються на:

- прямий;**
- непрямий**, який в свою чергу поділяється на:
 - однорівневий;
 - дворівневий;
 - трьохрівневий.

Прямий – виробник безпосередньо збуває продукцію покупцям.
Непрямий – збут організовано через незалежних посередників.

1. Прямий канал збуту:

```
graph LR; A[Виробник] --> B[Споживач]
```

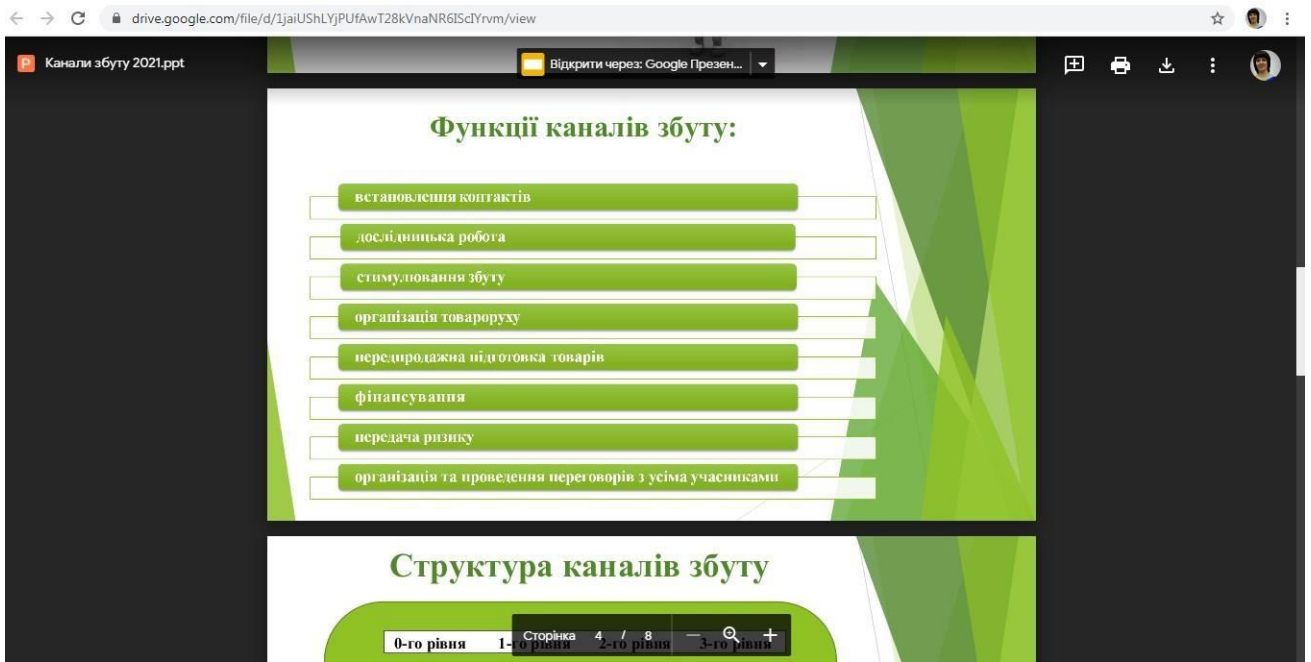
2. Непрямі канали збуту:

а) однорівневий

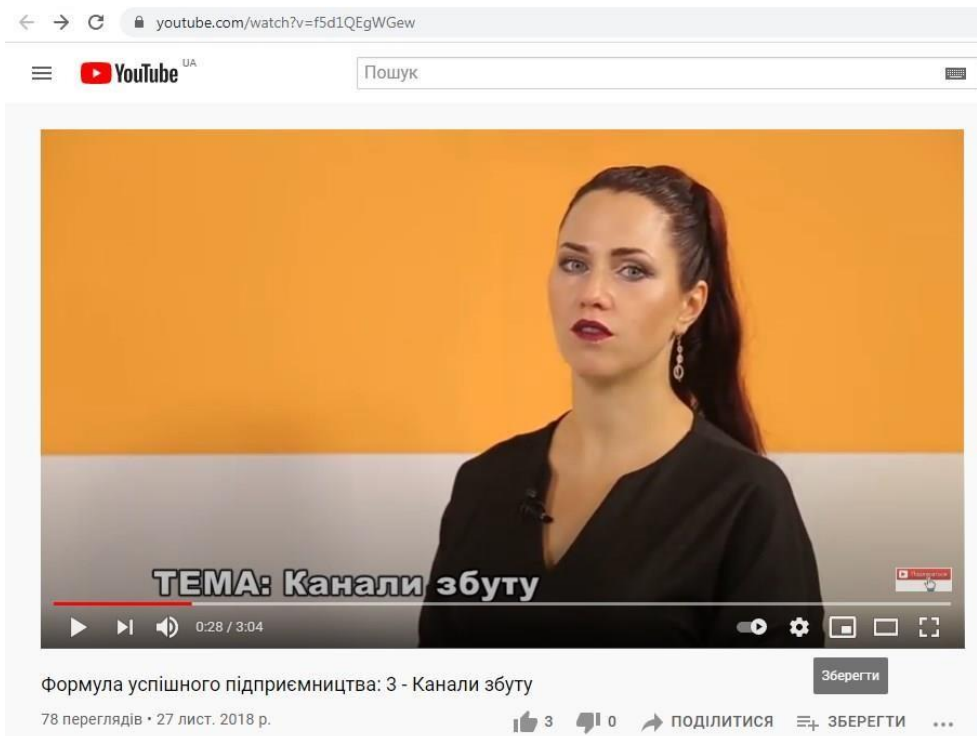
```
graph LR; A[Виробник] --> B[Роздрібний торговець]; B --> C[Споживач]
```

3. Перегляньте презентацію:

<https://drive.google.com/file/d/1jaiUShLYjPUfAwT28kVnaNR6IScIYrvm/view?usp=sharing>



4. Перегляньте відео: <https://www.youtube.com/watch?v=f5d1QEgWGew>



III. Закріплення нового матеріалу:

Виконайте вправи за посиланням: <https://naurok.com.ua/test/realtime/6547756>

Однорівневий канал збуту включає:

- одного посередника (роздрібний торговець)
- двох посередників (оптовий та роздрібний торговці)
- виробника, який продає свій товар кінцевим споживачам
- немає правильної відповіді

<https://learningapps.org/display?v=p3mhps6nc20>

Канали збуту

1 / 5

Канал збуту "виробник - посередник - споживач"

- прямий
- нульовий
- однорівневий
- дворівневий

IV. Видача домашнього завдання:

Проаналізувати та замалювати структуру каналів збуту, виконані вправи надіслати в Classroom (приєднати у завданні).

