



Tipos de intermediarios

¿Quiénes son los intermediarios?

Son un grupo de organizaciones independientes o parte de la misma empresa que ayudan al proceso para que los productos y servicios estén disponibles para su uso o consumo.

¿Por qué se utilizan intermediarios?

Los intermediarios apoyan a una empresa en funciones de distribución de los productos y servicios que por sí misma no puede costear o administrar, derivadas de la cobertura que desea tener la empresa. Los intermediarios apoyan en:



Mayor eficiencia para colocar bienes a disposición de los mercados meta.

Ofrecer a la empresa más de lo que podría lograr por sí sola, como mejorar el contacto y experiencia con el cliente, especialización, operación o fabricación del producto.

Igualar la oferta y la demanda.

+ Corredores o agentes

No asumen la propiedad de la mercancía y sólo desempeñan unas cuantas funciones.

Detallistas o minoristas

Es toda empresa cuyas ventas provienen primordialmente de la venta al detalle, al por menor o al menudeo, es decir, de la venta al consumidor final.

Los tipos de minoristas o tiendas al detalle según los cuatro niveles de servicio son:

- 1.- Autoservicio
- 2.- Autoselección
- 3.- Servicio limitado
- 4.- Servicio completo



Principales tipos de tiendas minoristas

Tiendas especializadas: línea de productos reducida. Ejemplo: The Body Shop.
Supermercado: tienda grande de auto servicio y bajo costo. Ejemplo: Soriana.
Tienda de conveniencia: tienda pequeña abierta las 24 hrs. Ejemplo: Oxxo
Farmacia: venta de medicamentos, artículos de belleza. Ejemplo: Farmacia San Pablo.
Tienda de descuento blando (soft discount): mercancía estándar o de especialidad. Ejemplo: las tiendas especializadas en ortopedia.

Tienda de valor extremo (hard discount): mezcla de productos limitada a precios más bajos. Ejemplo: todo a diez pesos.

Detallistas off price: productos excedentes o fuera de temporada vendidos a precios inferiores de la lista de ventas. Ejemplo: Outlets.

Grandes superficies comerciales: inmenso espacio de venta con productos alimenticios y del hogar. Ejemplo: Costco o Sam's Club.

Salas de exhibición de catálogo: diversidad de merca, venta de catálogo. Ejemplo: Price Shoes.



24 hrs.

+ Tipos de distribución de minoristas sin tienda

Venta directa: venta multinivel o marketing de red. Ejemplo: Avon, Tupperware, Mary Kay, etcétera.

Marketing directo: utiliza correo directo y el marketing por catálogo. Ejemplo: telemarketing, marketing televisivo, compras electrónicas.

Ventas automáticas Ejemplo: las máquinas expendedoras.

Servicio de compra Ejemplo: un centro de consumo de cerveza.

Tipos de organizaciones minoristas empresariales



Cadenas corporativas de tiendas

Dos o más puntos de compra centralizan las compras de las tiendas.



Cadenas voluntarias

Asociación de minoristas independientes patrocinadas por un mayorista que agrupa el volumen de las compras.



Cooperativa de minoristas

Minoristas independientes bajo una misma cooperativa, utilizan una organización de compra centralizada.



Cooperativa de consumidores

Empresa minorista propiedad de sus clientes. Ejemplo: las tiendas de abarrotes, cooperativas locales.



Franquicias

Asociación contractual. Ejemplo: McDonald's, Pizza Hut, 7-Eleven, etc.



Conglomerados de venta

Combina varias líneas de distribución minorista y se agrupan bajo un mismo propietario. Ejemplo: distribuidores de telefonía.

Mayorista

Es la empresa dedicada primordialmente a las actividades de venta al mayoreo, es decir, comercio al mayoreo. Los dueños son independientes y asumen la propiedad de los productos.

+ Principales tipos de mayoristas

Comerciante mayorista: negocios independientes que asumen la propiedad de la mercancía. Ejemplo: distribuidores.

Mayorista de servicio completo: empresas que almacenan mercancía, otorgan créditos, reparten mercancías, proporcionan asesoramiento, etcétera. Ejemplo: distribuidores industriales que venden y ofrecen el servicio de reparto con facilidades a crédito.



Mayorista de servicios limitados: empresas de servicios. Ejemplo: autoservicios mayoristas (cash and carry), mayoristas en camión, mayoristas transportistas, mayoristas de anaquel (rack jobbers), cooperativas de mayoristas por correo o catálogo.

Comisionista y agentes: facilitan la compra-venta a cambio de una comisión. Los comisionistas sirven de contacto entre compradores y vendedores, además ayudan a la negociación. Los agentes representan a los compradores o a los vendedores de forma permanente.



Sucursales y oficinas de fabricantes y de distribuidores mayoristas: son operaciones mayoristas que realizan los vendedores o compradores en lugar de recurrir a mayoristas independientes.

Mayoristas especializados: se especializan en algún producto o servicio.