

# Mezinárodní marketing

# Mezinárodní distribuční politika



**SLEZSKÁ  
UNIVERZITA**

OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

Ing. Ondřej Mikšík

- 1 Mezinárodní distribuční strategie.
  - 2 Problémy mezinárodní distribuce.
  - 3 Vývojové trendy v mezinárodní distribuci.
-

# 1 Mezinárodní distribuční strategie

---



- Součástí mezinárodní distribuční strategie je rozhodování o:
    - A: způsobu distribuce,
    - B: hustotě distribuční sítě,
    - C: délce distribučních kanálů
    - D: postavení a kritériích výběru účastníků distribuce,
    - E: způsobu řízení a koordinace činnosti účastníků distribuce,
    - F: vlastní fyzické dopravě a skladování distribuovaného zboží, neboli o logistice.
-

## A. Způsob mezinárodní distribuce

---



- **Přímá**

- Firma zajišťuje sama – prodejci, exportní oddělení, zahraniční obchodní pobočky
- Výhody – přímý kontakt se zákazníkem
- Nevýhody – obtíže a rizika spojená s exportem

- **Nepřímá**

- Domácí i zahraniční subjekty nabízející zprostředkování distribuce produktů zákazníkům
-

## B. Hustota distribuční sítě

---



- Vyjádřena počtem prvků ve vztahu ke konkrétnímu trhu a výrobku
  - Ovlivněna charakterem zboží, fází životního cyklu, územními vlivy apod.
  - Intenzivní distribuce
  - Selektivní distribuce
  - Exkluzivní distribuce
-

## C. Délka distribučních kanálů

---



- Dána počtem distributorů v řetězci
  - Ovlivněna hustotou distribuční sítě, průměrným množstvím dodávaného zboží, dobou životnosti zboží, kupní silou, geografickou charakteristikou země
-

## D. Výběr distribučního partnera

---

- Mezi kritéria pro výběr se řadí např. tyto faktory:
    - Velikost distribučního partnera, jeho reputace, zkušenosti, prodejní síť, fyzické vybavení a další
-

- Rozhodování o formách motivace členů distribuční sítě
  - Motivovat lze – finanční odměnou, věcnou odměnou a psychologicky
-



- Fyzická distribuce zboží mezi členy distribuční cesty
  - Zahrnuje také plánování a kontrolu fyzického toku produktu
-

## 2 Problémy mezinárodní distribuce

---



- Neexistující distribuční kanály, blokace užití kanálů, skladování spojeno s riziky, zákony a nařízení, velká vyjednávací síla distributora, přímý marketing
-

### 3 Vývojové trendy v mezinárodní distribuci

---



- Proces internacionalizace obchodních firem
  - Proces koncentrace
  - Přesun rozhodovacího vlivu z výrobce na distributora
  - Diverzifikace strategie distribučních článků
  - A další
-

## 2 Výzva k distribuci

---



- Potřebujeme nastavit distribuci!
  - <https://www.meduse-pipes.com/>
  - [https://www.bohemiacrystal-eshop.com/oblibene-kolekce/brousene-sklo/?gclid=Cj0KCQjw1Iv0BRDaARIsAGTWD1sgaEShwnQs-smHMJBcsvGsjOe29r69Hzlv4lz1deGZe3-zLXX4c00aAsdLEALw\\_wcB](https://www.bohemiacrystal-eshop.com/oblibene-kolekce/brousene-sklo/?gclid=Cj0KCQjw1Iv0BRDaARIsAGTWD1sgaEShwnQs-smHMJBcsvGsjOe29r69Hzlv4lz1deGZe3-zLXX4c00aAsdLEALw_wcB)
  - Úkoly: pochopte produkt, cílovou zemi, jak v dané zemi nastavíme distribuci?
-

**BRACE YOURSELVES**



**QUESTIONS ARE COMING**