

## LA SCELTA TRA RETE DI VENDITA DIRETTA E INDIRETTA

Le aziende possono avvalersi di diversi tipi di rete:

<b>Rete di vendita diretta:</b>	<b>Rete di vendita indiretta:</b>
<p>Questa tipologia di rete impiega solo personale dipendente ed è fornita di un certo numero di filiali in cui esercitano, sotto la direzione e il controllo di capi area e ispettori, i venditori diretti. Rientrano tra i venditori diretti:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Commessi di negozio;</b></li><li>• <b>Commessi viaggiatori;</b></li><li>• <b>Piazzisti;</b></li></ul> <p><u>Vantaggio:</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• La rete di vendita diretta permette un maggior inserimento nei mercati grazie al tempestivo controllo sui venditori e al miglior rapporto tra pubblicità e vendite.</li></ul> <p><u>Svantaggio:</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• ingenti costi fissi dovuti al personale.</li></ul>	<p>Questo tipo di rete è formata dagli ausiliari di commercio che rappresentano i collaboratori esterni. Distinguiamo:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Agenti;</b></li><li>• <b>Rappresentanti;</b></li><li>• <b>Mediatori;</b></li></ul> <p><u>Vantaggi:</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• I costi sono in prevalenza variabili poiché gli ausiliari vengono retribuiti in percentuale alle vendite che realizzano.</li><li>• Riduzione dei costi di gestione e degli investimenti.</li><li>• Eventualità di interrompere i rapporti con gli intermediari meno proficui.</li></ul> <p><u>Svantaggio:</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Le regole di vendita che adottano gli ausiliari non possono essere direttamente monitorate.</li></ul>

Insieme alla rete di vendita indiretta e diretta le aziende possono usufruire della **rete di vendita mista**, dove per alcuni beni si rivolgono ai venditori diretti, per altri agli ausiliari del commercio.