

## TIPOLOGIE DI CANALI DISTRIBUTIVI

Il canale di distribuzione di un prodotto rappresenta il percorso che il prodotto compie nel suo passaggio dal produttore al consumatore finale. Il produttore deve scegliere accuratamente il canale di distribuzione più idoneo per far affluire i propri prodotti nel mercato, valutando le strategie di vendita e i costi da affrontare per la scelta effettuata.

I canali tradizionali si distinguono in:

- **Canale diretto**, che si basa su un collegamento diretto tra il produttore e il consumatore, senza intermediari; l'azienda produttrice vende i propri prodotti tramite negozi, a domicilio o per corrispondenza.
- **Canale breve**, che è caratterizzato dall'intermediazione di una figura, il dettagliante. Quest'ultimo deve distribuire la merce ai consumatori finali. Il produttore è strettamente in contatto con i dettaglianti e si riserva della collaborazione di agenti e rappresentanti in base alle esigenze di mercato.
- **Canale lungo**, che è formato dalla collaborazione di più intermediari introdotti tra produttore e consumatore. In questo canale troviamo il grossista che deve smistare grandi quantitativi di merci ai dettaglianti, i quali le rivendono ai consumatori finali in piccole quantità.

I rapporti tra produttore e grossista e tra grossista e dettagliante vengono favoriti dagli agenti o rappresentanti.

StudentVille