

# Logística



Oliveira, Felipe Flausino de.

O48I Logística : canais de distribuição / Felipe Flausino de Oliveira. – Varginha, 2015.  
11 slides : il.

Sistema requerido: Adobe Acrobat Reader  
Modo de Acesso: World Wide Web

1.Logística. 2. Canis de distribuição. I. Título. II.  
Fundação de Ensino e Pesquisa - FEPESMIG

CDD: 658.84  
AC: 115843

Elaborado por: Isadora Ferreira CRB-06 31/06



# Objetivos e conceitos

---

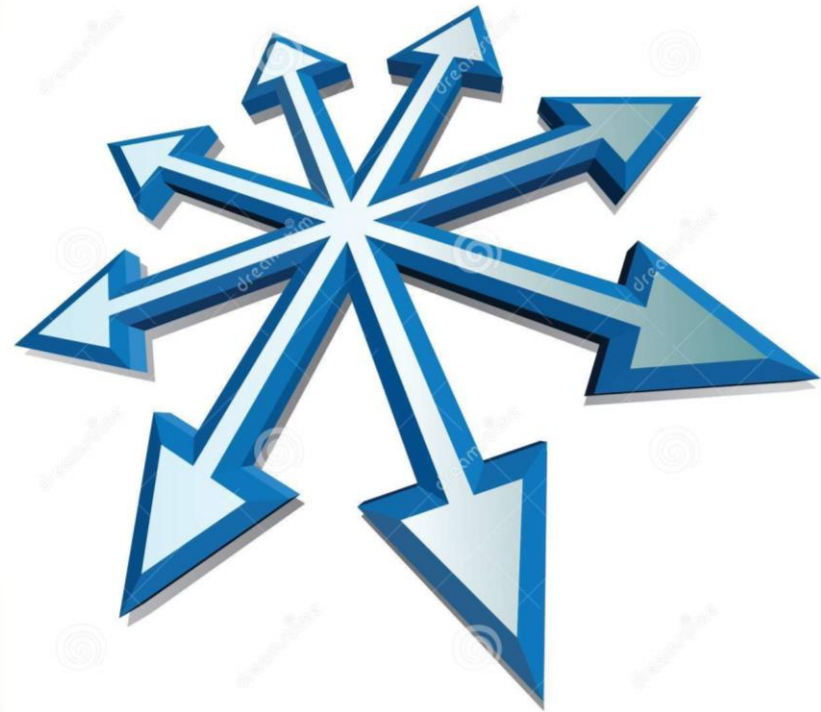
- ✓ Produzir bem, procurando os melhores preços e prazos de pagamento para as matérias-primas, e estocar de maneira a evitar perdas e no mínimo custo já não são somente os fatores de lucratividade. Nos últimos anos, a **DISTRIBUIÇÃO**, tornou-se uma questão importante e muitas empresas não hesitam em afirmar que são os seus custos que determinam atualmente a sua rentabilidade.
- ✓ A entrega do produto ao cliente final, seja ele o consumidor, o varejista ou atacadista, já necessita uma atenção especial.
- ✓ A **DISTRIBUIÇÃO** até algum tempo atrás era considerada uma fonte que gerava custos e engolia os lucros.



# Objetivos e conceitos

---

- ✓ Dentro do contexto empresarial, um dos conceitos aplicados à **DISTRIBUIÇÃO** é termos o produto certo, em lugar certo, na quantidade correta, no tempo certo e ao menor custo.





# Métodos de Distribuição

---

- ✓ Distribuição pela própria organização de vendas: é mais indicada quando há produção em massa para distribuição em ritmo acelerado de bens de consumo;
- ✓ Distribuição por meio de organização de vendas de terceiro: é mais indicada para produtos conhecidos, de venda nos varejos, ou seja, de consumo popular acelerado.
- ✓ Distribuição por representantes comissionados: são mais indicados, para essa finalidade, os produtos de produção morosa, de luxo, equipamento técnico, maquinarias e material para construção.
- ✓ Distribuição através de distribuidoras especializadas: são recomendados aos produtos especializados para uso técnico. Um distribuidor especializado deve trabalhar com exclusividade com determinada marca de fábrica.



## Atividades da Distribuição que auxiliam a área de Produção

---

- ✓ Minimizar faltas de matérias-primas através de determinação de estoques mínimos;
- ✓ Reduzir o estoque do cliente;
- ✓ Solidificar as relações cliente-fornecedor;
- ✓ Aumentar os descontos;
- ✓ Provocar a expansão da distribuição;
- ✓ Permitir ao marketing concentrar seus esforços em aumentar a demanda;



## Oportunidades para a redução de custos da Distribuição

---

- ✓ Simplificação do sistema;
- ✓ Redução de inventários;
- ✓ Melhoria na embalagem de acondicionamento;
- ✓ Métodos e procedimentos mais eficientes;
- ✓ Utilização de inovações tecnológicas;
- ✓ Revisão dos canais de distribuição.



# Canais de Distribuição

---

- ✓ Intermediários Para Alcançar O Consumidor;
- ✓ Elos Interdependentes;
- ✓ Responsáveis Por Ligar Produtos E Serviços.

## **Tipos de Intermediários:**

- 1) Comerciantes;
- 2) Agentes;
- 3) Vendas em consignação (risco do fornecedor).



# Canais de Distribuição

---

- ✓ **Para determinação do canal de distribuição que melhor se adapte aos objetivos da empresa é necessário analisar os seguintes parâmetros:**
  - 1) Características dos cliente;
  - 2) Características do produto;
  - 3) Características dos intermediários;
  - 4) Características dos concorrentes;
  - 5) Características da empresa;
  - 6) Características do meio ambiente.





# Fatores que influenciam o Canal de Distribuição

CLIENTE



TIPO DO PRODUTO



INTERMEDIÁRIOS

CONCORRENTES



AMBIENTAIS



ORGANIZACIONAIS

FISCAL E TRIBUTÁRIA



CLIMÁTICO



CONDIÇÃO FINANCEIRA



# Tipos de Distribuição

---

- ✓ **EXCLUSIVA:** usada quando a natureza do negócio precisa da lealdade do distribuidor e elevado grau de controle sobre sua atividade.
- ✓ **SELETIVA:** usada quando a natureza do negócio precisa de valorização.
- ✓ **INTENSIVA:** usada quando a importância é dada para à disponibilidade do produto em um grande número de pontos de venda.



# Características

---

✓ A problemática da distribuição pode ser resumida em quatro perguntas:

I) Quanto distribuir?

II) Onde distribuir?

III) Quando distribuir?

IV) A quem distribuir?