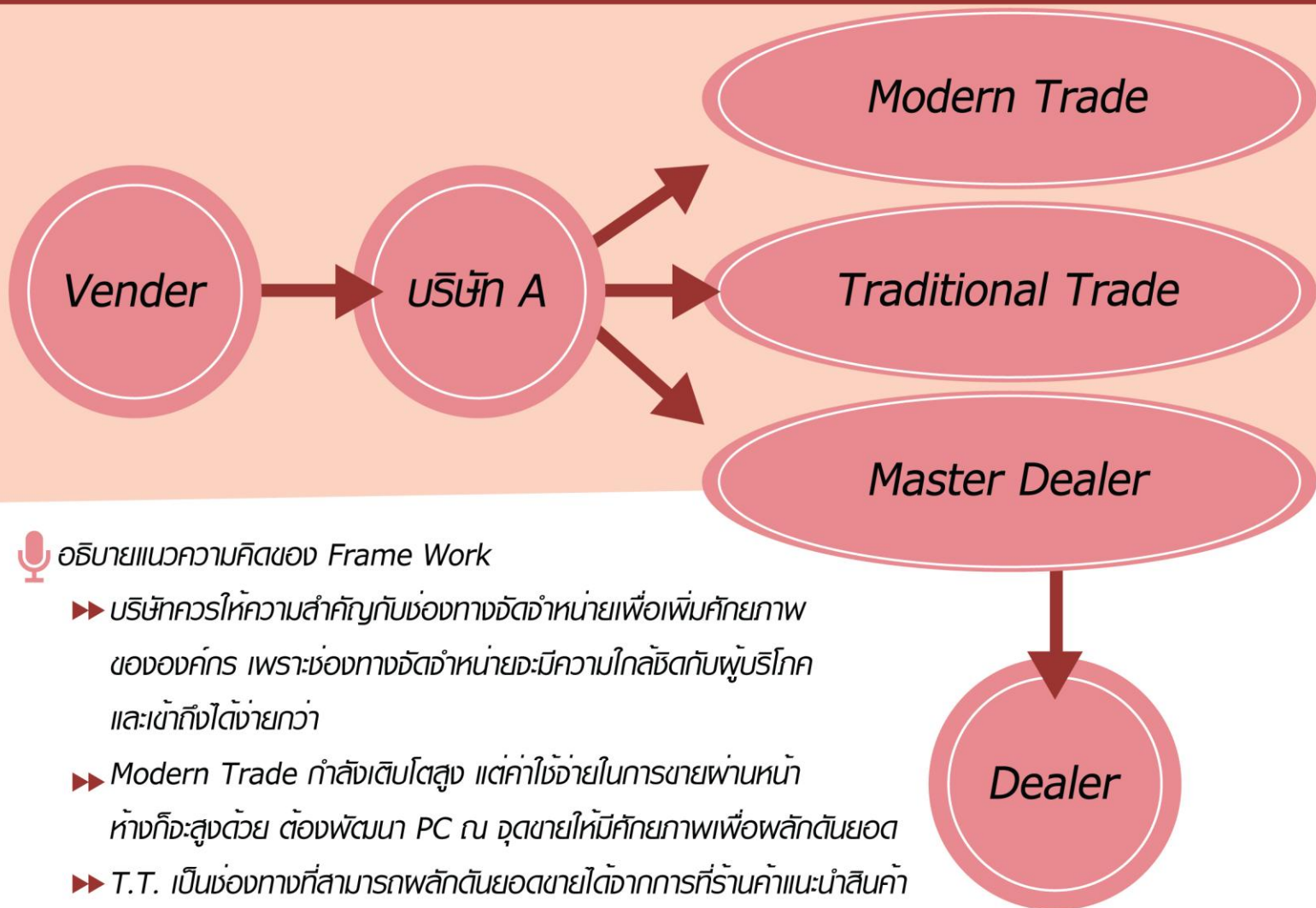


การบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายเชิงกลยุทธ์



อธิบายแนวคิดของ Frame Work

- ▶▶ บริษัทควรให้ความสำคัญกับช่องทางการจัดจำหน่ายเพื่อเพิ่มศักยภาพขององค์กร เพราะช่องทางการจัดจำหน่ายจะมีความใกล้ชิดกับผู้บริโภคและเข้าถึงได้ง่ายกว่า
- ▶▶ Modern Trade กำลังเติบโตสูง แต่ค่าใช้จ่ายในการขายผ่านหน้าทางนี้จะสูงด้วย ต้องพัฒนา PC ณ จุดขายให้มีศักยภาพเพื่อผลักดันยอด
- ▶▶ T.T. เป็นช่องทางที่สามารถผลักดันยอดขายได้จากการที่ร้านค้าแนะนำสินค้าของเรามากกว่าคู่แข่ง ดังนั้น ต้องเน้นเรื่องการพัฒนาทีมงานขายของ T.T. นั้นๆ
- ▶▶ การขายผ่านยี่บิวจะช่วยให้เราได้จำนวนยอดขายสูง แต่ก็ไม่สามารถทำกิจกรรมการตลาดได้มากนัก ควรพิจารณาถึงจุดประสงค์ขององค์กรให้ดี
- ▶▶ Vender ก็มีความสำคัญในการสร้างความแตกต่างของสินค้าให้กับเราเพื่อให้สามารถขายในแต่ละช่องทางที่มีความแตกต่างกันได้

คำถามเพื่อสร้างแนวคิดในเชิงบริหาร

- ▶▶ คุณพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายอย่างไร?
- ▶▶ คุณมุ่งเน้นการขายผ่านช่องทางไหนมากที่สุด?
- ▶▶ คุณคิดว่าช่องทางไหนเหมาะสมกับสินค้าของคุณมากที่สุด?
- ▶▶ คุณกำหนดกลยุทธ์ในการทำงานผ่านตัวแทนจำหน่ายอย่างไร?

เรื่องเล่าประสบการณ์

- ▶▶ สินค้า IT
- ▶▶ สินค้า Consumer Products