

Arbeitsauftrag: Distributionspolitik

Arbeitsauftrag:

Gruppenarbeit

1. Lesen Sie den nachfolgenden Informationstext gründlich und markieren Sie sich wichtige Merkmale der Distributionspolitik.
 2. Nachdem Sie den Text gelesen haben, füllen Sie bitte in übersichtlichen Stichpunkten das beiliegende Plakat aus.
 3. Entwickeln Sie im Rahmen der Distributionspolitik konkrete Vorschläge, um dem Absatzrückgang des „orangephone“ entgegen zu wirken und tragen Sie diese auf Ihrem Plakat ein. Verwenden Sie dabei auch die entsprechenden Fachbegriffe des Informationstextes.
- Stellen Sie sich darauf ein, Ihre Ergebnisse im Anschluss Ihren Mitschülern zu präsentieren. **Wer präsentiert, wird kurz vorher ausgelost!**
 - Berücksichtigen Sie bei Ihrer Präsentation: Eventuell auftretende Fachbegriffe sind Ihren Mitschülern noch unklar.

Zeit:30 Minuten

Informationsblatt: Distributionspolitik



Die Distributionspolitik gehört zum sogenannten Marketing-Mix, den ein Unternehmen zur Erreichung seiner Marketingziele einsetzt.

Produzierte Waren müssen ihre Käufer erreichen. **Die Distributionspolitik legt fest, auf welchem Weg die Produkte vom Verkäufer zum Käufer kommen.**

Bevor ein Produkt auf den Markt kommt, müssen für distributionspolitische Entscheidungen u.a. berücksichtigt werden:

- **Größe und Finanzkraft des Unternehmens**
- **Erklärungsbedürftigkeit des Produktes**
- **Transportfähigkeit des Produktes**

Ist ein Produkt bereits auf dem Markt, müssen potenzielle Absatzwege und die Bedürfnisse der Kunden regelmäßig überwacht werden sowie die Organisation und Steuerung des Verkaufs gegebenenfalls angeglichen werden. Es muss demnach regelmäßig entschieden werden, ob der Vertrieb über den

- **Verkauf im Ladeneinzelhandel,**
- **Verkauf über den klassischen Katalog-Versandhandel,**
- **Verkauf über den Internet-Versandhandel und/oder**
- **Verkauf durch Vertreter (Handelsvertreter, Makler)**

erfolgt. Die Entscheidung für einen Vertriebsweg muss einen anderen jedoch nicht ausschließen. Eine Kombination der Absatzwege ist heutzutage sogar die Regel.