



Obszar zastosowań bezpośrednich kanałów dystrybucji

- ▶ dominują na rynku dóbr inwestycyjnych i surowców, ale występują również na rynku produktów konsumpcyjnych,
- ▶ maszyny, urządzenia, narzędzia itp. często niestandardowe i dostosowywane do indywidualnych potrzeb, są używane przez długi okres, mają wysokie ceny jednostkowe, a niekiedy znaczne gabaryty,
- ▶ na ogół nabywcy instytucjonalni wymagają od producenta: szczegółowych informacji o właściwościach i sposobie użytkowania dóbr oraz specjalnych usług przed- i posprzedażowych (instalacyjnych, naprawczych, szkoleniowych itp.).



Obszar zastosowań pośrednich kanałów dystrybucji

- ▶ dominują na rynku dóbr konsumpcyjnych, gdzie osiągają niekiedy znaczną długość i szerokość, zwłaszcza na rynku produktów codziennego zakupu, żywnościowych (okres użytkowania większości z tych produktów jest relatywnie krótki),
- ▶ kanały pośrednie węższe i krótsze występują na rynkach wybieralnych produktów konsumpcyjnych, okresowego zakupu (nabywcy są skłonni ponieść pewien wysiłek),
- ▶ głównym zadaniem pośredników jest przekształcenie asortymentu produkcyjnego w asortyment handlowy, zapewnienie nabywcom ciągłości sprzedaży i swobody wyboru towarów, oferowanie im produktów w placówkach o dogodnych godzinach otwarcia i lokalizacji,
- ▶ znacznie rzadziej pośrednie kanały dystrybucji występują na rynku produktów przemysłowych.