

Aufgaben

Vertriebspolitik – Absatzformen

1. Ordnen Sie zu, ob es sich bei den verschiedenen betriebseigenen Absatzformen um direkte oder indirekte Absatzwege handelt.
2. Versuchen Sie auch zuzuordnen, ob zentrale oder dezentrale Vertriebssysteme vorliegen.
3. Worin unterscheidet sich der Telefonverkauf vom Tele-Shopping?
4. Erklären Sie die betriebsfremden Absatzformen Vertragshändler, Kommissionär, Handelsvertreter und Handelsmakler. Geben Sie dabei unbedingt an: Welche rechtliche Stellung die Person hat und in wessen Namen und auf wessen Rechnung diese Absatzmittler jeweils handeln!
5. Nennen Sie eine Gemeinsamkeit aller Absatzmittler.
6. Wodurch unterscheidet sich der Handelsvertreter vom Handelsmakler?
7. Welche Vorteile hat es aus Sicht unseres Unternehmens, für ein anderes Unternehmen als Verkaufskommissionär tätig zu werden?
8. Vergleichen Sie den Reisenden mit dem Handelsvertreter! Führen Sie ein Kostenvergleich durch. Was spricht aus Sicht eines Unternehmens für den Einsatz eines Reisenden?

Reisender: je Monat Gehalt 1.800,00 €
2 % Provision vom Monatsumsatz

Vertreter: je Monat 200,00 € Werbeaufwand
8 % Provision vom Monatsumsatz

Umsatz/Monat: 10.000,00 € 25.000,00 € 50.000,00 €