

Anforderungen an einen optimalen Vertriebskanal-Mix

| | |
|---|--|
| <p>Flexibilität gegenüber Marktschwankungen</p> | <ul style="list-style-type: none"> ■ Anpassungsfähigkeit auf Veränderungen wie z.B. sinkende Umsätze in einer Branche. ■ Aufgreifen von Branchentrends und Umsetzen in eigene Lösungen |
| <p>Differenzierung gegenüber dem Wettbewerb</p> | <ul style="list-style-type: none"> ■ Abwehrmöglichkeiten ■ Reaktionsmöglichkeiten auf neue Offensiven des Wettbewerbs |
| <p>Kostengünstig</p> | <ul style="list-style-type: none"> ■ Gesamtkosten aller Vertriebskanäle inkl. ggf. der Gründungskosten für einen neuen Kanal |
| <p>Abdeckung aller relevanten Kundensegmente</p> | <ul style="list-style-type: none"> ■ Keine völlige Überschneidungsfreiheit. ■ Bestimmung der Zugriffsmöglichkeit auf mehrere Kanäle inklusive der Konditionen |
| <p>Ausschöpfung der Abschreibungsmöglichkeiten</p> | <ul style="list-style-type: none"> ■ Relevant beispielsweise bei Vertriebsgesellschaften |