

# 15. 建設行銷通路

任課教師：



# 課前猜猜看

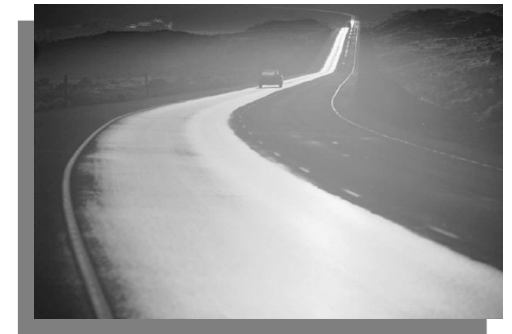
等火車、捷運、高鐵、飛機的時候，還能做什麼？



# 大綱

---

- ✘ 前言：活絡通路創商機
- ✘ 配銷通路的意義與功能
- ✘ 通路管理
- ✘ 通路形態
- ✘ 通路設計的考量因素
- ✘ 通路衝突：型態、原因、影響
- ✘ 通路衝突的處理



# 前言：活絡通路創商機

## ✘ 傳統市場 創新通路

### 滷味攤賣進百貨公司 月營收破百萬

「松村燻之味」原本只是台南鴨母寮市場一家口味獨特的滷味攤，交棒到兒子手中後，成功打進新光三越，同時成為統一預購型錄的人氣商品...

為了擴展新客群，之後參加台北市京華城的台南物產展、台灣觀光協會舉辦的中華美食展，銷售成績都令各界嘆服...

(摘自今周刊 第457期)

# 一、配銷通路的意義與功能

## ✦ 配銷通路(distribution channel)

- 介於買方與賣方之間，專職產品配送與銷售工作的個人與機構所形成的體系



通路成員(channel member)、中間商(middlemen)或流通業者(distributor)

## 二、通路管理

### 通路管理的工作與決策

決定通路目標

確定通路型態與選擇通路成員

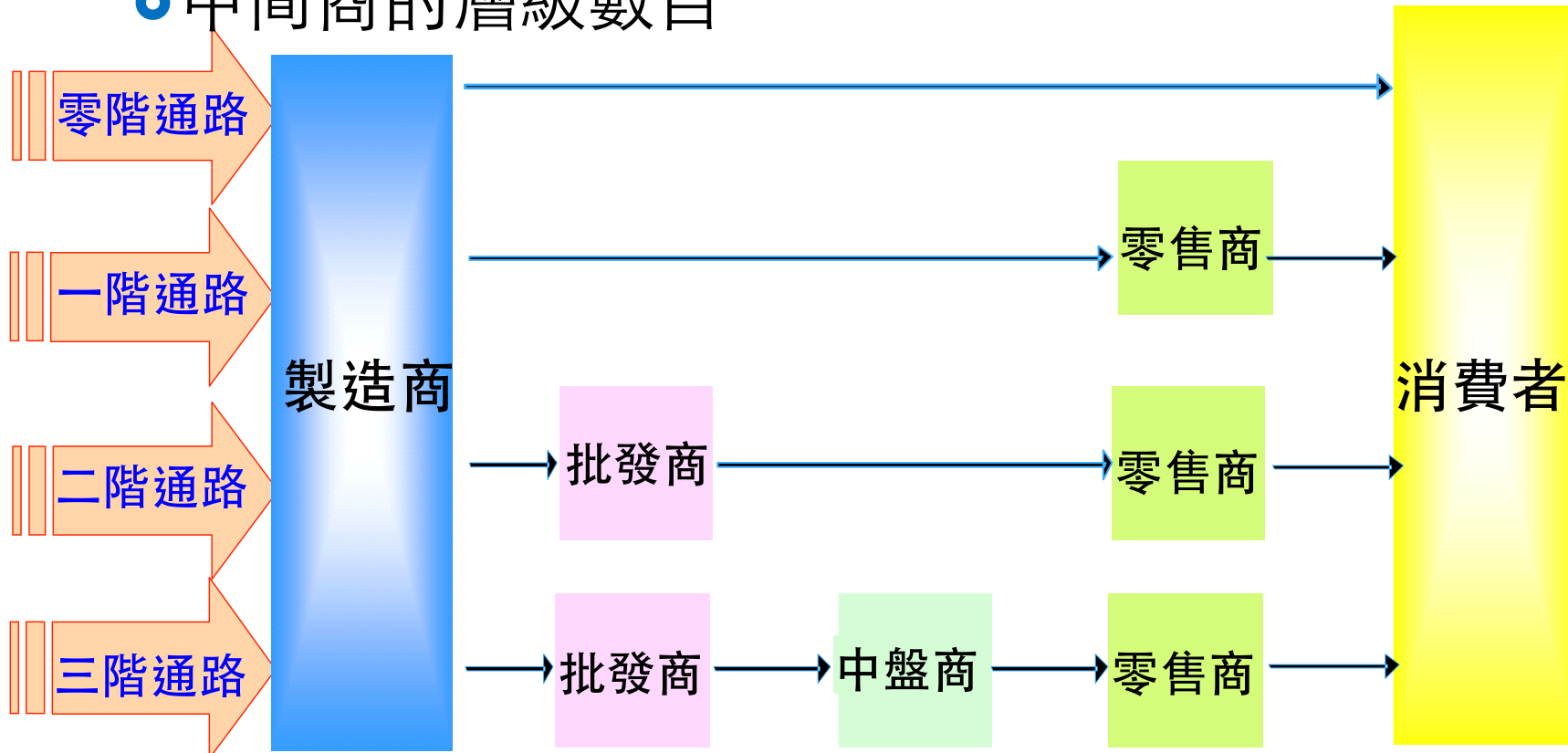
處理通路衝突，激勵通路成員

評估通路成員

# 三、通路型態

## ✘ 通路階層(通路長度)

### ○ 中間商的層級數目



## 四、通路設計的考量因素

### ✘ 廠商本身的因素

- 企業目標與策略
- 資源
- 對通路的控制

加盟總部想盡快滲透市場，但資金有限。

以特許加盟的方式快速展店

加盟總部力求財務穩健，並強調加盟店的絕對配合。

以直營的方式審慎展店

專門出版輕鬆小品的出版商決定迴避傳統的書籍通路。

透過西餐廳及咖啡連鎖店銷售



## 五、通路衝突：型態、原因、影響

### ✘ 通路衝突型態

- 水平衝突(horizontal conflict)
  - 相同層級的成員之間的衝突
  - 與過度競爭、撈過界等有關
- 垂直衝突(vertical conflict)
  - 不同層級的成員之間的衝突
  - 常導因於成員間權力的消長



# 六、通路衝突的處理

## ✘ 通路衝突的處理模式

