

Vertriebswege des Handels

(Hier könnte Ihre Werbung stehen)

Als Vorläufer des Online Handels gilt der []. Jedoch haben bereits die letzten Vertreter dieser Branche beschlossen Ihre [] nicht mehr per Post zu verschicken und voll auf Verkauf über Ihren [] gesetzt.

Während zu Beginn der 2000er Jahre noch die meisten stationären Händler ihre Geschäfte als einzigen Vertriebskanal betrachteten, haben einige Unternehmen wie [] oder der Snowboardhändler [] ihren Vertriebsweg allein über den Online-Store beschritten. Dieses Geschäftsmodell nennt man [].

Beim [] Vertrieb existieren mehrere voneinander unabhängige Kanäle. Laufen die Vertriebskanäle in einem System zusammen, dann spricht man von []. Beim [] spielt die Wahl des Vertriebskanals keine Rolle mehr, alle Kanäle sind gleichwertig.

Stationärer Handel wird trotz der zunehmenden Bedeutung von Online-Handel nicht aussterben. Vor allem die [] [] durch die Mitarbeiter ist ein Grund dafür. Ein weiterer Vorteil ist die Tatsache, dass die Kundinnen die Ware im Geschäft [] und nach dem Kauf gleich mit [] [] können. Zusätzlich ist das besondere [] im Geschäft etwas, auf das viele Kundinnen nicht verzichten wollen.