

## 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.