



ByJCONSULTING

La Distribución: mucho más que un canal

Una de las decisiones más estratégicas de cualquier Empresa, es la elección de su Ruta al Mercado. La Empresa que decide comercializar a través de Distribución Independiente, lo realiza desde el convencimiento que la aportación que realiza esta Distribución Independiente complementa los servicios que necesita o que exige el Mercado a los que la propia Empresa ofrece, y que la propia Empresa no es capaz de ofrecer de forma adecuada.

Así pues, **la Distribución ofrece parte esencial de los servicios que requiere el Mercado**, unos Servicios que la propia Empresa es incapaz de ofrecer.

Por ello, la Distribución Independiente es mucho más que un Canal. Es parte esencial de la oferta de una Empresa, y sin esta oferta de calidad, el Mercado no aceptaría la oferta de la Empresa Fabricante. Al ser una decisión estratégica, tiene un componente de visión a largo plazo.

Así pues, para una relación a largo plazo con la Distribución Independiente, es esencial, como en toda relación, un componente de Fondo y otro de Forma.

**Las Formas son esenciales en toda relación humana.
De ahí parte la Confianza, esencial para el Largo Plazo.**



En el componente de Fondo, se deben entender bien, las necesidades y expectativas de la Distribución Independiente.

Este Distribuidor necesita y requiere siempre de la generación de un nivel de margen suficiente para la gestión de su negocio, y también necesita del soporte activo del Fabricante respecto a hacer crecer su negocio, bien vía de una oferta atractiva y diferenciada, y/o bien vía de un soporte activo en su actividad comercial. A la necesidad de Margen y de Crecimiento en Ventas, se añadirán otras en función del sector o de la propia Empresa Distribuidora.

Del mismo modo, y de forma recíproca, **la Distribución Independiente debe conocer y satisfacer las expectativas del Fabricante.** Siempre el Fabricante espera un compromiso de su Distribución, tanto en la dedicación de los recursos comerciales del Distribuidor como en sus resultados. En función del Mercado, es posible que el Fabricante tenga otras expectativas y necesidades a compartir con su Red.

Las expectativas tanto por la Distribución Independiente como por el Fabricante, serán mucho más detalladas y complejas. Ahí entra el componente de la Forma: es esencial lograr un nivel de confianza en la relación que permita entender en total detalle dichas expectativas y en qué medida y cómo se pueden satisfacer, para lograr una relación a largo plazo y en común sintonía.

Las Formas son esenciales en toda relación humana. De ahí parte la Confianza, esencial para el Largo Plazo.

Por todo ello, **la Distribución Independiente es mucho más que un Canal de Venta** y requiere de compartir tanto el Fondo de la relación común (expectativas cubiertas por ambas partes) como la Forma (factor de confianza y de largo plazo en la relación), todo ello enmarcado en una relación definida (preferentemente contractual, pero clara en cualquier caso).

ByJCONSULTING
impulsamos tu negocio

Más información en:
www.byjconsulting.com