

Ελέγξτε τις γνώσεις σας

Ασκήσεις

Άσκηση 5.1. – Εξετάστε τη βάση για τη στρατηγική διανομής

Απαντήστε τις ερωτήσεις

Πριν επιλέξετε τους μεσάζοντες και δημιουργήσετε το κανάλι διανομής σας, πρέπει πρώτα να εξετάσετε διάφορα ζητήματα που επισημαίνονται στον παρακάτω πίνακα. Παρακαλώ σκεφτείτε τη μοναστική παραγωγή σας και απαντήστε στις ερωτήσεις στα κουτιά.

Χαρακτηριστικά προϊόντων	Αγοραστές – στόχους	Ανάγκες
<i>Περιγράψτε τα κύρια χαρακτηριστικά των μοναστικών προϊόντων σας που παράγονται στο μοναστήρι.</i>	<i>Περιγράψτε τους αγοραστές-στόχους σας - Ποιοι είναι; Πού μένουν; Είναι από την περιοχή ή άλλες περιοχές; Τι περιμένουν από τα προϊόντα σας;</i>	<i>Τι μπορεί να προσφέρει το μοναστήρι ως χρηματοδότηση για το μοναστικό κατάστημα, ή ως προϋπολογισμό μάρκετινγκ;</i>
Μεσάζοντες		Περιβάλλον
<i>Χρειάζεστε έναν μεσάζοντα στη διανομή σας; Εάν ναι, τι περιμένετε από αυτό το άτομο ή τον οργανισμό;</i>		<i>Υπάρχουν θρησκευτικά, νομικά ή άλλα ζητήματα που πρέπει να εξετάσετε;</i>

Άσκηση 5.2. – Βρείτε τους συνεργάτες διανομείς

Κάντε την ερευνά σας

Κοιτάξτε στην περιοχή σας και για άλλα μοναστήρια, με τα οποία μπορείτε να συνεργαστείτε για να πουλήσετε τα μοναστικά σας προϊόντα στα μοναστηριακά τους καταστήματα, ή και το αντίθετο.

Πιστεύετε ότι αυτή η προσέγγιση είναι καλή για το μοναστήρι σας;

Τι άλλο μπορεί να γίνει για την καλύτερη διανομή των προϊόντων και περισσότερες πωλήσεις;

Άσκηση 5.3.- Διαδικτυακά καταστήματα

Κάντε την ερευνά σας

Αναζητήστε στο Διαδίκτυο για τη χώρα σας για να μάθετε αν και πώς προσφέρονται τα μοναστικά προϊόντα μέσω του Διαδικτύου. Τα ηλεκτρονικά καταστήματα για μοναστικά προϊόντα είναι κατάλληλα για μοναστήρια με μεγαλύτερες γραμμές παραγωγής.

Είναι αυτή η προσέγγιση κατάλληλη για το μοναστήρι και τις πωλήσεις σας;