

BILAN :

Mission n°1 : Découvrir la politique de Produit

⇒ L'essentiel à Retenir ...

1. Espaces de vente virtuels et physiques :

Espace Physique

▮ Définition :

▮ Lieux d'implantation :

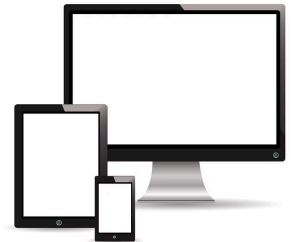
Espace Virtuel

▮ Définition :

▮ Lieux d'implantation :

2. Phygital :

☞ Qu'est-ce que c'est ?



☞ Quels sont les outils à mettre à disposition du client dans votre boutique "phygitalisée" ?

☞ Pourquoi Phygitaliser un magasin ?

3. Les circuits de distribution

On distingue 4 canaux de distribution qui peuvent être suivis par un produit :

☞ Canal Direct

Fabricant/producteur ⇒ Client

☞ Canal Court

Fabricant/producteur ⇒ ⇒ ⇒ ⇒ ⇒ ⇒ ⇒ Espace de vente ⇒ ⇒ ⇒ ⇒ ⇒ ⇒ ⇒ ⇒ ⇒ Client

☞ Canal long intégré

Fabricant/producteur ⇒ ⇒ ⇒ Centrale d'achat ⇒ ⇒ ⇒ Espace de vente ⇒ ⇒ Client

☞ Canal Long

Fabricant/producteur ⇒ ⇒ ⇒ Grossiste ⇒ ⇒ ⇒ ⇒ Espace de vente ⇒ ⇒ ⇒ ⇒ Client

Connaître les schémas et les fonctions des intermédiaires, les définitions de canal et circuit de distribution

(Consulter les annexes 4 et 5 – Mission 1 - scénario Sosh)

