มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม

บทที่ 8

การจัดจำหน่าย

(Place/Distribution)

ความหมายการจัดจำหน่าย

กระบวนการทั้งสิ้นของการเคลื่อนย้ายสินค้าและบริการจากผู้ผลิตหรือผู้ขายไปยังตลาดเป้าหมาย

ประกอบด้วย ช่องทางการจัดจำหน่าย การขนส่งและการเก็บรักษา โลจิสติกส์ การสร้างคุณค่า ให้เกิดขึ้นกับสินค้าหรือบริการ

ช่องทางการจัดจำหน่าย

เส้นทางที่สินค้าหรือบริการเคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตไปยังผู้ซื้อ ทั้งลักษณะทางกายภาพของสินค้า สิทธิความเป็นเจ้าของ สารสนเทศ การส่งเสริมการตลาดและเงื่อนไขการจ่ายเงิน

ประเภทของช่องการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรง (Direct channel) **หรือ**

ช่องทางศูนย์ระดับ (Zero level channel)

หมายถึงเส้นทางการจัดจำหน่ายจากผู้ผลิตขายให้กับผู้ซื้อโดยตรง และไม่ผ่านคนกลาง

ช่องทางการจัดจำหน่ายทางอ้อม (Indirect channel)

หมายถึงเส้นทางการจัดจำหน่ายที่สินค้าเคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตไปยังผู้ซื้อโดยผ่านคนกลาง

ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าบริโภค

คือ เส้นทางที่สินค้าบริโภคเคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคคนสุดท้าย

1. ช่องทางการจัดจำหน่ายตรง (Direct Channel)

   หรือ ช่องทางศูนย์ระดับ (Zero Level Channel)

   ผู้ผลิต ----------> ผู้บริโภค

ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าบริโภค

2. ช่องทางอ้อม (Indirect Channel)

ผู้ผลิต ---> คนกลาง ---> ผู้บริโภค

2.1 ช่องทาง 1 ระดับ (One Level Channel)

ผู้ผลิต ---> ผู้ค้าปลีก ---> ผู้บริโภค

2.2 ช่องทาง 2 ระดับ (Two Level Channel)

ผู้ผลิต ---> ผู้ค้าส่ง ---> ผู้ค้าปลีก ---> ผู้บริโภค

ผู้ผลิต ---> ตัวแทน ---> ผู้ค้าปลีก ---> ผู้บริโภค

2.3 ช่องทาง 3 ระดับ (Three Level Channel)

ผู้ผลิต-->ตัวแทน--->ผู้ค้าส่ง-->ผู้ค้าปลีก-->ผู้บริโภค

ช่องทางการจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรม

คือ เส้นทางที่สินค้าเคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตไปยังผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม หรือผู้ใช้ทางธุรกิจ (Industrial/Business user)

1. **ช่องทางตรง** (Direct Channel) **หรือช่องทางศูนย์ระดับ**

   (ไม่ผ่านคนกลาง)

   ผู้ผลิต ----------> ผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม

ช่องทางการจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรม

2. ช่องทางอ้อม (Indirect Channel)

2.1 ช่องทาง 1 ระดับ

ผู้ผลิต ---> ผู้จัดจำหน่าย ---> ผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม

2.2 ช่องทาง 2 ระดับ

ผู้ผลิต --> ตัวแทน --> ผู้จัดจำหน่าย --> ผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม

โลจิสติกส์ (Logistics)

กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายและการเก็บรักษาสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพจากแหล่งผลิตไปยังลูกค้าขั้นสุดท้าย ประกอบด้วย

1. การคลังสินค้า
2. การจัดการวัสดุ
3. การควบคุมสินค้าคงเหลือ

วิธีการขนส่งมี 5 ประเภท ดังนี้

รถบรรทุก

รถไฟ

เครื่องบิน

เรือ

ทางท่อ

การค้าส่ง (Wholesaling)

กิจกรรมทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการขายสินค้าให้กับหน่วยงานที่ซื้อสินค้าเพื่อการขายต่อ เพื่อใช้ในการดำเนินงาน และเพื่อการแปรรูป

1. สำนักงานขายและสาขาของผู้ผลิต
2. ตัวแทนและนายหน้า
3. ผู้ค้าส่งที่เป็นพ่อค้า

การค้าปลีก (Retailing)

หมายถึงกิจกรรมทั้งหมดที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการขายผลิตภัณฑ์ให้กับผู้บริโภคคนสุดท้าย เพื่อการใช้ส่วนตัวและครอบครัว

ร้านค้าปลีก

1. ซุปเปอร์เซ็นเตอร์ (Super center)
2. ห้างสรรพสินค้า (Department Store)
3. ซุปเปอร์มาร์เก็ต (Supermarket)
4. ร้านสะดวกซื้อ (Convenience Store)
5. ร้านค้าปลีกขายสินค้าเฉพาะอย่าง (Specialty Store)
6. ร้านค้าปลีกเฉพาะกลุ่ม (Category Killer)
7. การขายโดยเครื่องจักรอัตโนมัติ (Automatic Vending)
8. ร้านค้าออนไลน์

ห้างสรรพสินค้า

(Department Store)

ซุปเปอร์เซ็นเตอร์

(Super center)

ซุปเปอร์มาร์เก็ต

(Supermarket)

ร้านสะดวกซื้อ

(Convenience Store)

ร้านค้าปลีกขายสินค้าเฉพาะอย่าง

(Specialty Store)

ร้านค้าปลีกเฉพาะกลุ่ม

(Category Killer)

การขายโดยเครื่องจักรอัตโนมัติ

(Automatic Vending)

ร้านค้าออนไลน์

Shopee

LAZADA

JD CENTRAL
JD.CO.TH

แบบฝึกหัด บทที่ 8

1. จงยกตัวอย่างช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรงของสินค้าบริโภค มาพอสังเขป
2. จงยกตัวอย่างช่องทางการจัดจำหน่ายทางอ้อมของสินค้าบริโภค มาพอสังเขป
3. การค้าปลีกแบ่งเป็นกี่ประเภท และมีอะไรบ้าง
4. การขนส่งแบ่งออกเป็นกี่ประเภท และมีอะไรบ้าง
5. จงอธิบายความแตกต่างระหว่างห้างสรรพสินค้ากับซุปเปอร์เซ็นเตอร์ มาพอสังเขป

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม