

PROGRAMA EDUCATIVO DE DISEÑO INDUSTRIAL

UNIDAD DE APRENDIZAJE MERCADOTECNIA

Guía para el empleo del material audiovisual de la Unidad de Aprendizaje

En el contexto actual los canales de distribución son el último eslabón, son los que están en contacto con el mercado. Son importantes porque pueden alterar, frenando o potenciando, las acciones de marketing y merchandising de los fabricantes y mayoristas. En este cuadro la unidad de aprendizaje de mercadotecnia aborda la relación estrecha entre el diseño industrial como profesionalista y las posibilidades de implantación de sus proyectos mediante diversas vías de comunicación y traslado de sus artículos, proyectos o servicios en un mercado global altamente competido.

Podremos saber y analizar, que el punto de partida del canal de distribución es el productor y el punto final o de destino es el consumidor. Todas las personas u organizaciones que están entre productor y usuario final son los intermediarios. En este sentido, un canal de distribución está constituido por una serie de empresas o personas que facilitan el traslado del producto elaborado hasta llegar a las manos del comprador o usuario y que se denominan intermediarios.

De ahí la importancia que desarrollando y trabajando la unidad de aprendizaje, el discente pueda discutir las habilidades necesarias para el proceso de análisis y determinación de un canal de distribución para el mercado cada día más exigente y que pide los productos con eficiencia y eficacia en su destino final.

Para que las habilidades lleguen a buen fin, deben realizarse sobre unos objetos de conocimiento, es decir, unos hechos, unos conceptos y unos sistemas conceptuales para poder lograr el propósito de la unidad de aprendizaje, también se requiere que los contenidos temáticos no sean transmitidos sean transmitidos en diversas formas, como son la clase explicativa o magistral, con apoyos audiovisuales, invitando al alumno a instancias de interacción y participación que debiesen estar manifestadas en cada clases.

Este material contiene diapositivas que comprenden una serie de estas que explican lo referente al tema de la unidad III. Tema 3.1: Canales de distribución, es necesario y básico también poder saber la importancia del papel de los intermediarios para hacer que el producto llegue al usuario final y asegurar que se reciba un precio razonable, el **canal de distribución** es el camino seguido por la propiedad del producto en su movimiento desde el fabricante hasta el

consumidor final. La utilización de los canales de distribución adecuados mejora la eficiencia de las ventas en sus diferentes campos de actuación.

BIBLIOGRAFÍA

- Mercadotecnia, Laura Fischer, Jorge Espejo, Mc Graw Hill 2007 Mexico.
- Mercadotecnia, Ceesa, Keegan Warrenj, 2009
- Ginkota Kotabe, Administración de Mercadotecnia, Trillas 2001
- Fundamentos de Marketing. Marcha, Williams J. Mc Graw Hill, 2007
- Comercio internacional I. Salvador Mercado H, Limusa 2000
- El Plan de Marketing, Sainz de Vicuña, Madrid 2012

REFERENCIA DE IMÁGENES

- https://www.google.com.mx/search?q=producto&source=Inms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwjK9KTIsP_WAhXn6IMKHZA6BxIQ_AUICigB&biw=1366&bih=662#imgrc=YAytlYvi0oWVSM:
- https://www.google.com.mx/search?q=logistica+de+distribución&source=Inms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwinj7iXsv_WAhUr6YMKHWKQAscQ_AUICigB&biw=1366&bih=662#imgrc=83mboXUAY75_ZM:
- https://www.google.com.mx/search?q=consumidor+cazador&espv=2&biw=1366&bih=662&source=Inms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwj6hLj79XPAhWsy4MKHd7RCQIQ_AUIBigB#tbm=isch&q=consumidor+grinch
- https://www.google.com.mx/search?q=consumidor+cazador&espv=2&biw=1366&bih=662&source=Inms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwj6hLj79XPAhWsy4MKHd7RCQIQ_AUIBigB#tbm=isch&q=consumidor+iphon&imgrc=
- https://www.google.com.mx/search?q=consumidor+cazador&espv=2&biw=1366&bih=662&source=Inms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwj6hLj79XPAhWsy4MKHd7RCQIQ_AUIBigB#tbm=isch&q=consumidor+ps4&imgrc=xMwHCL9YMMJNXM%3A
- http://fido.palermo.edu/servicios_dyc/proyctograduacion/archivos/397.pdf
- https://www.google.com.mx/search?q=consumidor+cazador&espv=2&biw=1366&bih=662&source=Inms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwj6hLj79XPAhWsy4MKHd7RCQIQ_AUIBigB#tbm=isch&q=consumidor+grinch
- https://www.google.com.mx/search?q=consumidor+cazador&espv=2&biw=1366&bih=662&source=Inms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwj6hLj79XPAhWsy4MKHd7RCQIQ_AUIBigB#tbm=isch&q=consumidor+iphon&imgrc=
- https://www.google.com.mx/search?q=consumidor+cazador&espv=2&biw=1366&bih=662&source=Inms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwj6hLj79XPAhWsy4MKHd7RCQIQ_AUIBigB#tbm=isch&q=consumidor+ps4&imgrc=xMwHCL9YMMJNXM%3A

[9XPAhWsy4MKHd7RCQIQ_AUIBigB#tbm=isch&q=consumidor+ps4&imgsrc=xMwHCL9YMMJNXM%3A](https://www.google.com.mx/search?q=9XPAhWsy4MKHd7RCQIQ_AUIBigB#tbm=isch&q=consumidor+ps4&imgsrc=xMwHCL9YMMJNXM%3A)

- http://fido.palermo.edu/servicios_dyc/proyectorgraduacion/archivos/397.pdf
- https://www.google.com.mx/search?q=marca+de+fabrica&source=Inms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwjWnsWawfnWAhUFyoMKHUTIAFEQ_AUICigB&biw=1366&bih=662#imgdii=3Qo_D_UfS0xdVM:&imgsrc=Hkn9vo_uWaKMBwM:
- https://www.google.com.mx/search?q=lema+publicitario&source=Inms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwieoryyw_nWAhWJ5YMKHR9KBqkQ_AUICigB&biw=1366&bih=662#imgsrc=OL9Qjq7HkmtVnM:
- https://www.google.com.mx/search?q=vw&source=Inms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwih_f3VxPnWAhWD5oMKHdtEAwkQ_AUICigB&biw=1366&bih=662#imgsrc=ifDZSzio8OzYM:
- [https://cdn23.merca20.com/wp-content/uploads/2015/06/267380-
ea_logo.png](https://cdn23.merca20.com/wp-content/uploads/2015/06/267380-
ea_logo.png)
- https://www.google.com.mx/search?q=metro+df&source=Inms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwj2pruAxfnWAhWM14MKHaabDd0Q_AUICygC&biw=1366&bih=662#imgsrc=Smd28CN6pVm7tM:
- https://www.google.com.mx/search?q=logistica&source=Inms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwjHwOCztP_WAhUD34MKHRSpBB8Q_AUICigB&biw=1366&bih=662#imgsrc=DHw
- https://www.google.com.mx/search?q=logistica&source=Inms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwjHwOCztP_WAhUD34MKHRSpBB8Q_AUICigB&biw=1366&bih=662#imgsrc=AGKE2n3xOC_AZM:https://www.google.com.mx/search?q=Almacenamiento+en+los+canale+de+distribuci%C3%B3n&source=Inms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwjtm4Pktv_WAhVixYMKHeYECJAQ_AUICigB&biw=1366&bih=662#imgsrc=yvALWcqHRiNMDM: