*Câu hỏi:*

Anh (chị) hãy trình bày định nghĩa và vai trò của phân phối? Trình bày các chiến lược phân phối (nêu rõ ưu nhược điểm của từng chiến lược)? Cho ví dụ về chiến lược phân phối mạnh trong ngành Dược?

*Trả lời:*

|  |
| --- |
| **Phân phối** là hoạt động liên quan đến điều hành tổ chức, vận chuyển, phân phối hàng hóa từ nơi sản xuất đến người tiêu dùng trong một quốc gia hay ở các nước, các khu vực trên thế giới. |
| **Chiến lược phân phối mạnh:**Là chiến lược mà các nhà kinh doanh phân phối rộng khắp và tối đa sản phẩm của mình trên thị trườngƯu điểm:* Hệ thống trung gian lớn, mở rộng được thị trường một cách nhanh chóng với mục đích là bán được nhiều hàng càng tốt.

Nhược điểm:* Các đại lý dễ dàng chấp nhận phân phối cho nhiều hãng cùng một lúc, vì vậy mà sản phẩm có nhiều sản phẩm cạnh tranh, khách hàng có thể mua SP của các đối thủ.
 |
| **Chiến lược phân phối chọn lọc:**Là chiến lược lựa chọn một số trung gian có khả năng tốt nhất phục vụ cho hoạt động phân phối của nhà sản xuất trên một khu vực thị trường.Ưu điểm:* Tiết kiệm chi phí, thời gian, loại bỏ được các trung gian kém hiệu quả.
* Kiểm soát được thị trường và đạt mục tiêu mở rộng thị trường.

Nhược điểm:* Gặp khó khăn trong việc kiểm soát các đại lý (giành sự ưu ái hơn cho sản phẩm của đối thủ cạnh tranh)
 |
| **Chiến lược phân phối độc quyền:**Là việc chỉ chọn một trung gian duy nhất ở mỗi khu vực thị trường, độc quyền phân phối sản phẩm của doanh nghiệp.Ưu điểm:* Kiểm soát chặt chẽ giá trên thị trường, các loại hình bán hàng, các tiêu chuẩn về dịch vụ, doanh số.
* Nhà Sản xuất và trung gian phân phối có mối quan hệ chặt chẽ, gắn bó lợi ích.

Nhược điểm:* Thích ứng thị trường của trung gian hạn chế vì phải phụ thuộc nhiều vào nhà sản xuất và ít có quyền tự quyết.
 |
| ***Ví dụ:*** Nhằm đáp ứng mục đích phân phối tối đa và rộng khắp sản phẩm của mình trên thị trường công ty Hasan depharmar đã sử dụng chiến lược phân phối mạnh. Với mạng lưới phân phối của công ty:- Phủ rộng 44 tỉnh thành, với 13000 nhà thuốc, phòng mạch, 500 bệnh viện, phòng khám.- Đối tác : Công ty TNHH dược phẩm Việt Đức, Công ty CPDP TW Codupha, Công ty CPDP Vinacare, Công ty cổ phần Dược và thiết bị Y tế Đà Nẵng... |