Marketing - Realisierung und Gestaltung

Vertriebspolitik: Vertriebsformen

Eine weitere Überlegung in der Vertriebspolitik betrifft die Kontaktform des Herstellers mit den Kunden, konkret, wie der Verein mit potenziellen Mitgliedern und seinen Mitgliedern in Kontakt tritt. Hierbei trifft man erneut auf Elemente der Kommunikationspolitik.

Man unterscheidet zwei Vertriebsformen:

- Eigener Vertrieb (z.B. Verkaufs- und Geschäftsstelle des Vereins, Mitglieder, Internetseiten des Vereins)
- Fremder Vertrieb (rechtlich eigenständige Einrichtungen übernehmen die Kontaktaufnahme)

Das Vertriebsmedium

Neben den Vertriebsformen ist die Art des Vertriebsmediums von Bedeutung. Die persönliche Kontaktaufnahme kann telefonisch, mündlich, schriftlich oder elektronisch geschehen.