

OVERVEJELSER BUSINESS TO BUSINESS (B2B)

DISTRIBUTIONSVEJE

- **Distributionskanaler**
 - Fødevaredistribution - delsektor
 - Forarbejdede produkter
- **Strategier for tilgang til markedet**
 - Formidlere/mellemmænd
 - Mæglere
 - Distributører
 - Eget varemærke/handelsmærke

DISTRIBUTIONSVEJE -

Fødevarekanaler delsektorer – fødevare-servicebranchen

- Restauranter
- Barer
- Cateringvirksomhederne

- Grossister som Hørkram og AB-catering er storleverandører til dette marked.

DISTRIBUTIONSVEJE

Fødevarekanal delsektor – institutioner

- Sundhedssektoren: hospitaler, ældrecentre, plejehjem
- Uddannelsessektoren: skoler, universiteter og højere læreanstalter
- Militæret: væbnede styrker
- Transportsektoren: tog, færger,
- Fængsler
- Virksomheders cafeterier, restauranter

OVERVEJELSER I B2B MARKEDET

Handel med grossister:

- De har deres egne sælgere
- Få mærkevarer - bulk
- Arbejder på kommissionbasis eller videresælger med profit
- Dit produkt er et blandt mange
- De har "retten" til kunderne
- De tager ikke økonomisk risiko
- De opererer ikke med "after-sales service"
- De har et lille marketingbudget
- Dit produkt skal indgå i en systematiseret dagligdag – ordrebaseret med korte reaktionstider
- Langvarige relationer

GROSSISTER - RISICI

Grossister

Risikofaktorer for producenter:

- De kan hurtigt erstattes, hvis en anden producent kan tilbyde lavere priser eller højere kvalitet til samme pris.
- Eller forventningen til omsætningen ikke indfries.

GROSISTER

Andre faktorer, du skal overveje:

- Reaktionstid fra ordre til levering
- Varelager
- Transport