

Métodos de Vendas (ou Métodos de distribuição)

Os métodos de distribuição têm evoluído bastante ao longo dos tempos e as novas tecnologias têm desempenhado um papel muito importante, tornando possível a existência de vendas à distância, ou seja, vendas sem loja física.

Actualmente podemos considerar dois métodos de efectuar as vendas:

- VENDAS DIRECTAS - existe um ponto de venda, ou seja, um local físico onde o consumidor e o comerciante (vendedor) se encontram. Neste método de venda, o comerciante vende os seus produtos ou presta os seus serviços directamente ao cliente, estando, assim em contacto com o consumidor.
- VENDAS À DISTÂNCIA – não existe uma loja física (ponto de venda) onde se realizam as vendas. Neste método não há contacto directo, físico, entre vendedor e comprador.

VENDAS DIRECTAS

Estas vendas podem realizar-se de três formas:

- ✓ Na loja – o comerciante usa a loja como local de venda.
- ✓ Porta a porta (domicílio do consumidor)- o comerciante vai ter com os clientes directamente à sua porta.
Ex: venda de livros (círculo de leitores) de tupperwares, de robôs de cozinha (Bimby).
- ✓ Ambulante – realiza-se em espaço de rua ou em feiras.

VENDAS À DISTÂNCIA (vendas sem loja)

Estas vendas podem realizar-se das seguintes formas:

- ❖ Marketing directo (venda à distância) – é a modalidade de distribuição pela qual os produtos são divulgados e apresentados unicamente através de meios como o telefone, o correio, a televisão ou por catálogo.
Ex: televendas , vendas por catálogo da Redoute

- ❖ Venda automática (ou vending) – é aquela que se processa através de equipamentos automáticos dispensadores de produtos, mediante um pagamento. Normalmente encontram-se instalados em locais públicos e de grande circulação.
Ex: máquinas de refrigerantes, águas, bilhetes de comboio, tabaco

- ❖ Comércio electrónico (ou cibervenda ou e-commerce) – consiste na venda de bens e serviços através da internet.
Ex: vestuário, software, livros