

Mayo De Juan Vigaray Esta obra se publica bajo una Licencia Creative Commons Reconocimiento – No Comercial – Compartir Igual 3.0, Spain



# Distribución Comercial



## Capítulo 6 Formatos Comerciales –FC- Minoristas (II)





## Capítulo 6

### Formatos Comerciales –FC- Minoristas (II)

#### OBJETIVO DEL CAPÍTULO

**Cuando termines este capítulo deberás ser capaz de:**

Conocer las formas de venta a domicilio

Diferenciar entre la venta por correspondencia, por catálogo, telemarketing, televenta, comercio electrónico y "vending".

6.1. Venta con presencia física del vendedor

6.2. Venta sin la presencia física del vendedor



# 1. Venta CON la presencia física del vendedor

## 1.1 Venta a domicilio

### 1.1.1 Venta puerta a puerta ("a puerta fría")

### 1.1.2 Venta en reunión

Vendedor acuerda una cita previa con el cliente para presentar los productos.

Reúne en su domicilio a los interesados en el producto





# 1. Venta CON la presencia física del vendedor

## 1.1 Venta a domicilio

### 1.1.1 Venta puerta a puerta ("a puerta fría")

### 1.1.2 Venta en reunión

### 1.1.3 Venta rutinaria

### 1.1.4 Venta multinivel

### 1.1.5 Venta piramidal

## 1.2 Venta ambulante



Mayo De Juan Vigaray





## 2. Venta SIN la presencia física del vendedor

### 2.1 Venta por correspondencia

- El contacto entre comprador y vendedor es sustituido por un catálogo

### 2.2 Venta por catálogo

- En éste se describen los productos y contiene un formulario para efectuar el pedido

### 2.3 Venta por teléfono (*Telemarketing*)

- Comprador y vendedor entran en contacto por teléfono
- El consumidor conoce el producto por otro medio como la televisión

### 2.4 Venta por televisión (*Televenta*)

- La presentación de la oferta se muestra a través de la TV.

### 2.5 Venta automática (*Vending*)

- El objetivo es que los telespectadores se interesen de forma inmediata por el producto





## 2. Venta SIN la presencia física del vendedor

- 2.6.1 Tienda virtual (*eShop*)
- 2.6.2 Tienda de fabricante virtual
- 2.6.3 Subasta virtual (*eAuction*)
- 2.6.4 Centro comercial virtual (*eMall*)





Es un tipo de comercio electrónico, es decir: intercambio comercial que se produce a través del uso de las redes de telecomunicaciones y de las herramientas electrónicas (Internet, teléfono móvil, etc.)

Consiste en un mecanismo de pujas online, después de una presentación multimedia de los productos expuestos.

Se ofrecen mecanismos de pago y entrega del producto.

C2C ( Consumer to Consumer): Se ponen en contacto los particulares que venden y los particulares que compran.





[Volver a la lista de artículos](#)

En la categoría: [Moda y Complementos](#) > [Moda Deportiva](#) > [Zapatillas y calzado](#)

## magnificos deportivos Puma N°42

Número del artículo: 5444509781

¿Eres el comprador o el vendedor de este artículo? [Identificate](#) para conocer tu estado

[Realiza el seguimiento de este artículo](#) en Mi eBay | [Enviar por correo electrónico a un amigo](#)



[Imagen más grande](#)

Precio actual: **58,50 EUR**

Tiempo restante: **3 minutos**

Anuncio de 5 días, finaliza el 20-nov-05 23:41:18 H.Esp

Hora de inicio: 15-nov-05 23:41:18 H.Esp

Historial: [6 pujas](#) (35,00 EUR puja inicial)

Máximo pujador: [senzadite](#) (10 ★)

Ubicación del artículo: -Ourense  
España

Realiza envíos a: España

Gastos de envío: 5,00 EUR - Paquete Azul (nacional) hasta 2 kg  
(dentro de España)

[Información de pago y envío](#)

### Información del vendedor

[gatamichy](#) (52 ★)

Puntuación de votos: 52

**Votos positivos: 100%**

Antigüedad del usuario: 17-oct-02, en España

[Leer los comentarios de los votos](#)

[Añadir a vendedores favoritos](#)

[Preguntar al vendedor](#)

[Ver otros artículos del vendedor](#)

[Protección para las compras](#)

### Descripción

El vendedor asume toda la responsabilidad por la publicación de este anuncio.

Magnificos deportivos Puma de color granate con una franja blanca. Nº disponibles del 42. Nuevos a estrenar se sirven con su caja original.

Selecciona una imagen





## Capítulo 6

# Formatos Comerciales –FC- Minoristas (II)

### RESUMEN DEL CAPÍTULO

#### Ahora debes ser capaz de:

Conocer las formas de venta a domicilio.

Diferenciar entre la venta por correspondencia, por catálogo, telemarketing, televenta, comercio electrónico y “vending”.





De Juan Vigaray, M.D. (2004)  
“Comercialización y Retailing: Distribución  
Comercial Aplicada”, Ed. Pearson  
Educación-Prentice Hall. [ISBN: 84-205-  
4372-1]

