

ใ้ความรู้ที่ 5 เรื่อง ช่องทางการจัดจำหน่าย หน่วยที่ 2
 แผนการจัดการเรียนรู้ที่ 5 เรื่อง ช่องทางการจัดจำหน่าย
 รายวิชา การงานอาชีพและเทคโนโลยี รหัส ง23101 ภาคเรียนที่ 1 ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3

จุดประสงค์ 1. ระบุช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการในธุรกิจที่ใ้ฝนได้

.....

ช่องทางการจำหน่าย (Channels) หมายถึง ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า เป็นการแสดงถึงกลยุทธ์ที่ทางธุรกิจที่ใ้ช่องทางในการสื่อสารโฆษณา ช่องทางการจำหน่าย ช่องทางการขาย ช่องทางการตลาด เพื่อการส่งมอบสินค้าและบริการให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายอย่างใ้รับความไว้วางใจ

1. ช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรง

ช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรง หมายถึง การขายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค หรือผู้ใ้ โดยไม่มีคนกลาง หรือช่องทางศูนย์ระดับ : ผู้ผลิต > ผู้บริโภค

2. ช่องทางการจัดจำหน่ายทางอ้อม

ช่องทางการจัดจำหน่ายทางอ้อม หมายถึง เส้นทางที่สินค้าเคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตโดยต้องผ่านคนกลางไปยังผู้บริโภค

ช่องทางการจัดจำหน่ายหนึ่งระดับ ผู้ผลิต > ผู้ค้าปลีก > ผู้บริโภค

ช่องทางการจัดจำหน่ายสองระดับ ผู้ผลิต > ผู้ค้าส่ง > ผู้ค้าปลีก > ผู้บริโภค

ช่องทางการจัดจำหน่ายสามระดับ ผู้ผลิต > ตัวแทน > ผู้ค้าส่ง > ผู้ค้าปลีก > ผู้บริโภค

ช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรง	ช่องทางการจัดจำหน่ายทางอ้อม
ข้อดี	ข้อดี
1. ทราบความต้องการลูกค้าใ้ดี	1. สินค้ากระจายใ้อย่างกว้างขวาง
2. สินค้าถึงมือผู้บริโภคอย่างรวดเร็ว	2. มีผู้มาช่วยรับความเสี่ยงในการถือครองสินค้า
3. ขายสินค้าใ้ในราคาถูก	3. ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่าย
ข้อเสีย	ข้อเสีย
1. กระจายสินค้าไม่ทั่วถึง	1. ทราบข้อมูลทางการตลาดเกี่ยวกับผู้บริโภคน้อย
2. เสียค่าใช้จ่ายในการขนส่ง	2. ราคาสินค้าจะสูง
3. ผู้ผลิตจะต้องรับภาระเกี่ยวกับสินค้าคงเหลือ	

การศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภค

เป็นปัจจัยสำคัญในยุคปัจจุบันมาก เพราะลูกค้าหรือกลุ่มผู้บริโภคในปัจจุบันนี้ มีการใช้สื่อเทคโนโลยีที่หลากหลายมาก และการเข้าถึงด้วยสื่อและเทคโนโลยีก็สามารถทำให้การค้าขายในยุคปัจจุบันง่ายขึ้นมาก การเรียนรู้พฤติกรรมของผู้บริโภคว่า เขาเสพสื่ออะไร ใช้ช่องทางใ้ในการสื่อสาร จะทำให้การสื่อสารง่ายขึ้น การใช้ Social media ไม่ว่าจะเป็น กลุ่ม Facebook Line Instagram Twitter ฯลฯ จะทำให้เรารู้ถึงช่องทางหลักในการเข้าถึงลูกค้า

อ้างอิงข้อมูล : https://thumbsup.in.th/2012/04/business_model_canvas/

<https://techsauce.co/startup/business-model-canvas/>

<http://www.thaipt.org/index.php?module=knowledge&id=747>