



fourteenth edition

MARKETING

Michael J. Etzel | Bruce J. Walker | William J. Stanton



도매업과 물적 유통

16장의 목표

- 도매업의 특성과 경제적 정당성
- 유통과정에서의 도매상의 역할
- 세 가지 도매상의 차이점
- 여러 유형의 상인도매상, 대리도매상, 제조업자 판매기관들이 만드는 서비스
- 물적 유통이란 무엇인가
- 물적 유통에 대한 시스템적 접근방법
- 물적 유통이 어떻게 마케팅프로그램을 강화시키고 비용을 절감시키는가?
- 물적 유통시스템의 다섯 가지 하위시스템

도매업

도매업

다른 기업이나 조직들에게
제품이나 서비스의
판매와 직결된 모든 활동

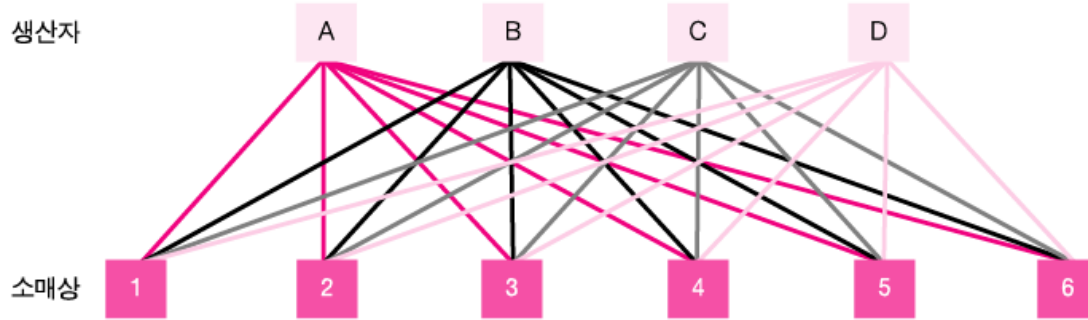


재판매용이거나,
다른 제품을 생산하는데 사용되거나,
조직 운영에 사용

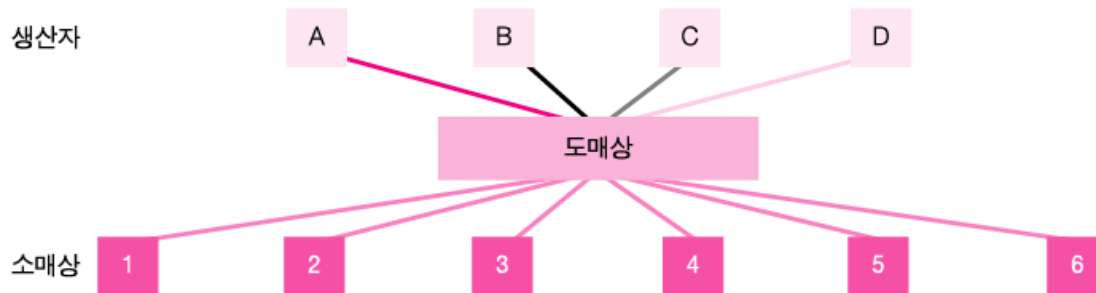
도매업의 경제적 정당성

그림 16-1 도매업에서 거래의 경제

생산자(4개)들은 각기 소매상(6개)에 직접 판매함으로써 24번의 거래를 낳는다.



생산자(4개)들은 1개의 도매상을 통해 소매상에 공급함으로써 10번의 거래를 낳는다.



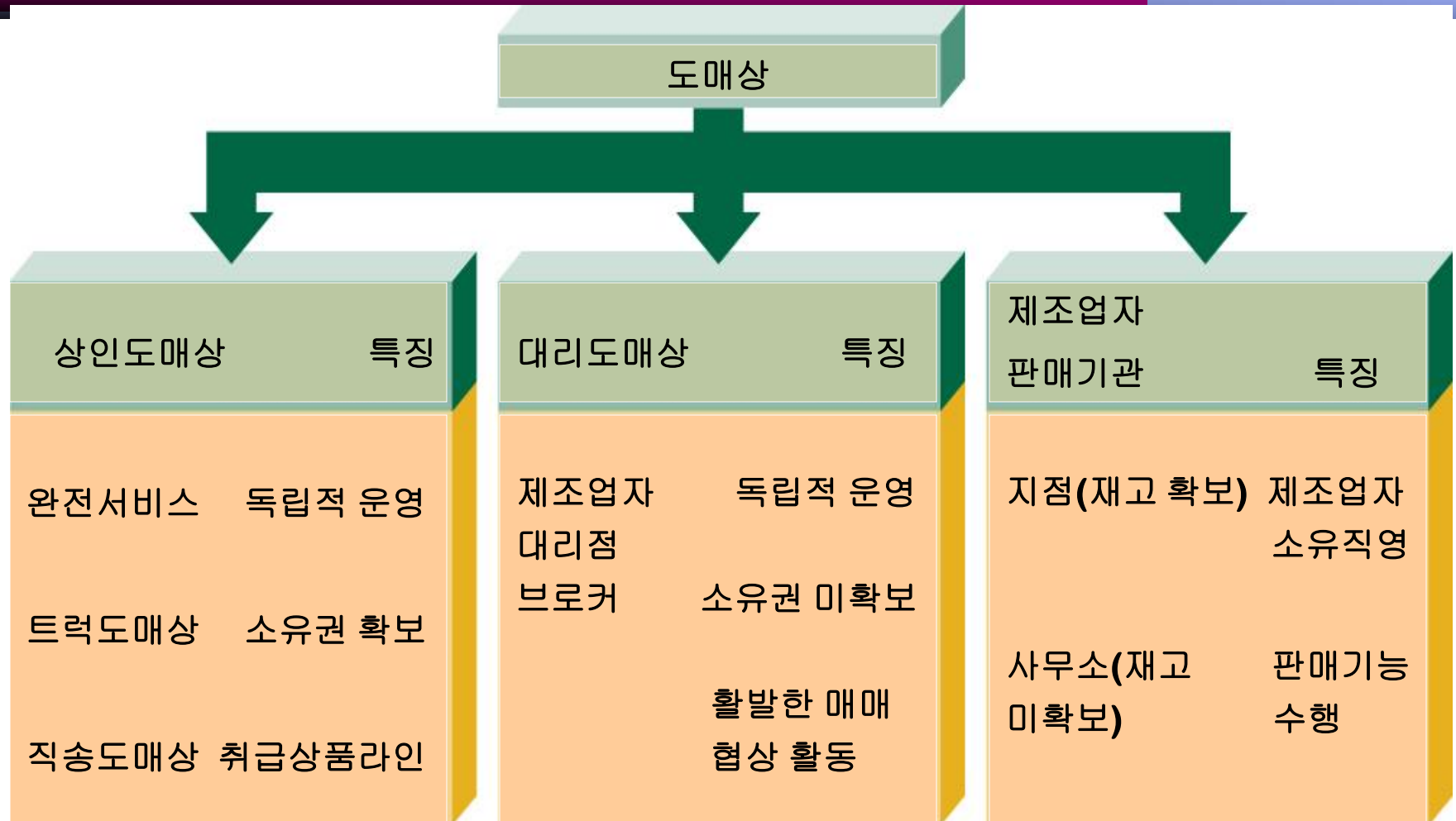
도매시장의 규모

■ 표 16-1 ■ 우리나라의 도·소매업

연도	사업체 수		종업원 수		연간총매출액(10억 원)	
	도매업	소매업	도매업	소매업	도매업	소매업
2002	195,188	668,658	827,120	1,618,919	249,592	139,754
2003	205,321	653,752	832,354	1,537,153	250,643	127,868
2004	205,442	638,017	825,077	1,497,595	262,281	131,403

자료원 : 통계청, http://kosis.nso.go.kr/cgi-bin/sws_999.cgi

도매상의 유형과 특성



완전서비스 도매상의 서비스

■ 표 16-2 ■ 완전서비스 도매상의 고객과 생산자들에 대한 전형적인 서비스

서비스명	설명
구매	고객을 위한 구매대리상으로서 활동한다.
구색갯춤	고객의 욕구를 충족시키는 재고를 확보하기 위해 많은 공급업자로부터 구매한다.
재분류	대량으로(트럭 단위로) 구매하여 소량으로 재판매한다.
판매	생산자들이 자신의 판매원을 채용함으로써 발생하는 비용보다는 훨씬 저렴하게 작은 소매상 및 다른 업체와 거래할 수 있도록 판매원을 제공한다.
운송	고객에게 빨리 만들어 자주 배달하며 재고에 대한 고객의 위험과 투자를 절감시킨다.
보관	제조공장이 있는 곳보다 고객의 위치에 좀더 가까이 있는 시설에 제품을 저장한다.
금융	고객에 대한 자본소요를 낮추어주면서 고객에게 신용을 공여한다. 고객에 의한 구매 이전에 제품을 주문하고 지불함으로써 생산자를 돕는다.
위험부담	제품에 대한 소유권을 가짐으로써 생산자의 위험을 감소시킨다.
시장정보	신제품과 생산자의 특이한 주문에 대해 고객에게 정보를 제공하며 고객의 욕구와 경쟁 기업의 활동에 대한 생산자-공급업자에 대한 정보도 제공한다.
경영관리지원	재고통제, 진열면적의 배분, 그리고 자금관리와 같은 영역에서 고객들, 특히 작은 소매상들을 지원한다.

대리도매상

제조업자 대리점

브로커

경매회사

판매대리점



물적 유통

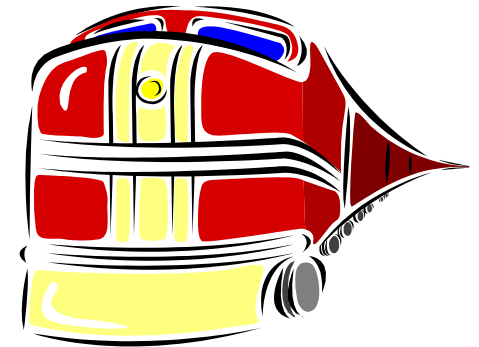
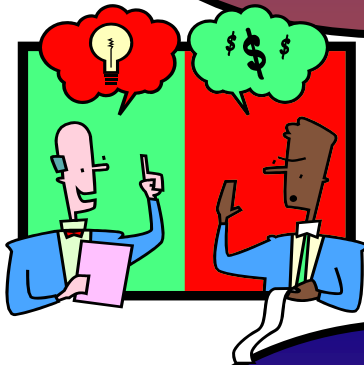
비용 절감

차별적 우위
확보

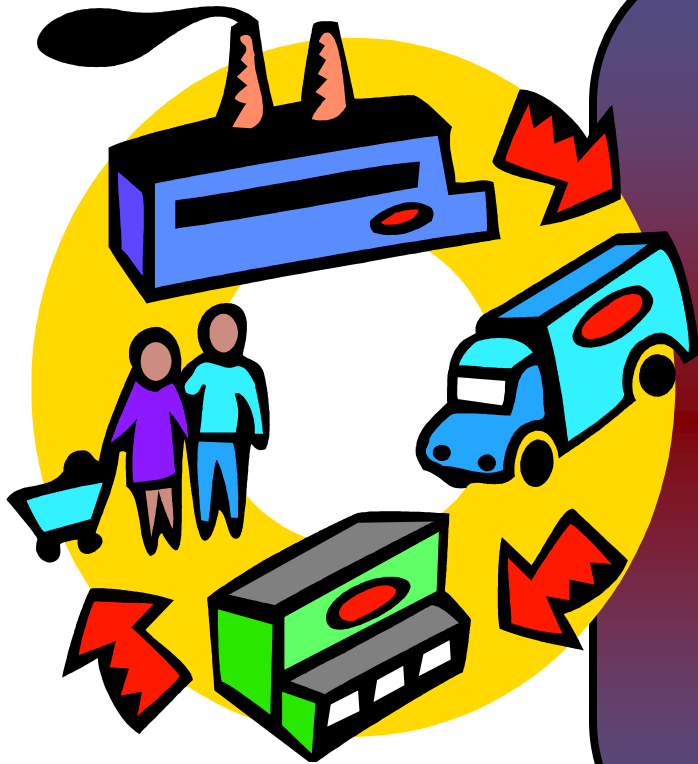
전자상거래에서의
주문처리

공급사슬관리

조정된 물류



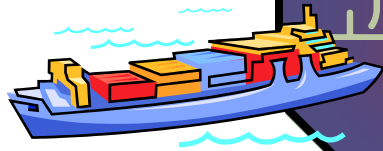
물적 유통



물적 유통

적합한 상품을
적재적소에
적시공급하는 것과
관련된 모든 활동

물적 유통의 전략적 활용



고객서비스 향상

유통비용 절감



시간효용과
장소효용의 창출



가격 안정



경로결정에의
영향

선적비용의 통제



물적 유통

주문처리

재고 통제



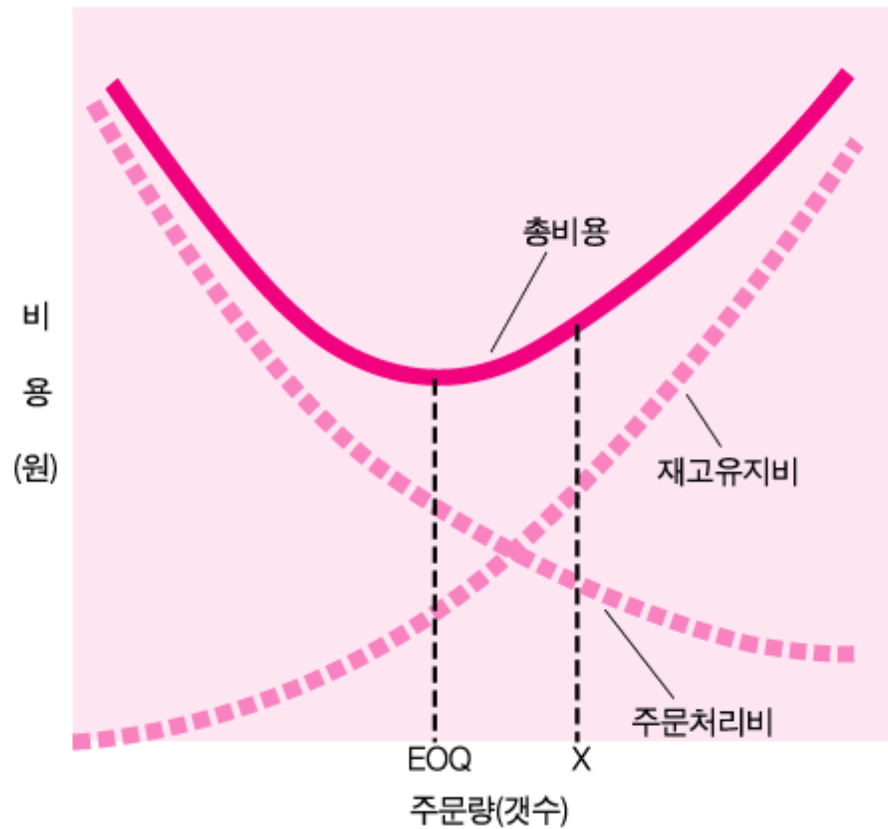
전자문서교환



고객서비스

경제적 주문량

그림 16-2 경제적 주문량



재고 위치와 창고 보관

창고의 유형

공공창고

개인창고



자재취급

운송수단의 비교

■ 표 16-3 ■ 운송수단의 비교

선정기준	철도	선박	고속도로	파이프라인	항공기
속도	중간	가장 느림	빠름	느림	가장 빠름
운송비용	중간	최저	높음	낮음	최고
운송일정의 신뢰성	중간	좋지 않음	좋음	제일 좋음	좋음
운송제품의 다양성	가장 넓음	가장 넓음	무제한	매우 한정적	약간 한정적
취급지역의 수	매우 많음	한정적	무제한적	매우 한정적	많음
가장적절한 제품	제품의 가치에 비하여 운임이 높을 때, 크기가 큰 제품을 한차분의 수량으로 장거리 운송시	크기가 크고, 저가치의 썩지 않는 것	상품의 단거리 운송	석유, 천연가스, 반죽 형태의 제품	고가의 썩는 제품, 배달의 속도가 가장 중요한 것

운송

주요 운송수단들

복합운송



화물 포워더

급송택배회사



주요 용어와 개념

- 개인창고
- 경매회사
- 경제적 주문량(EOQ)
- 공공창고
- 공급사슬관리(SCM)
- 급송택배회사
- 대리도매상
- 도매업
- 도매중간상
- 물적 유통
- 물적 유통관리
- 복합운송
- 브로커
- 상인도매상
- 수출입대리인
- 시장-반응시스템
- 완전서비스 도매상
- 유통센터
- 전사적 자원관리시스템(ERP)

주요 용어와 개념

- 전자문서교환(EDI)
- 제조업자 대리점
- 제조업자 도매상
- 제조업자 판매지사
- 직송도매상
- 총비용 개념
- 컨테이너화
- 트럭도매상
- 판매대리인
- 협력적 예측보충시스템(CPER)
- 화물 포워더
- JIT