

# Dagitim Kanallari Nedir?

Calisma Kagidi

Dagitim kanallari, bir sirketin urunlerini musterilere tasidigi ag ve yontemlerdir. Ana tipler: dogrudan (ureticimusteri), dolayli (perakendeci/toptanci araciligıyla) ve cok-kanal (kombinasyon) stratejileridir.

## Sorular

1. Hangi kanal ureticiye en fazla kontrol ve birim basina en yuksek kr saglar?  
A) Dolayli  
B) Dogrudan  
C) Toptanci  
D) Broker
2. Bir kahve markasi Starbucks, bakkallar ve kendi kafeteri uzerinden satiyor. Bu  
A) Dolayli  
B) Dogrudan  
C) Cok-kanal  
D) Munhasir
3. Dolayli dagitimin ana faydasi nedir?  
A) Daha yuksek kr  
B) Dogrudan musteriler geri bildirimini  
C) Daha genis erisim ve hizli olcukleme  
D) Marka kontrolu
4. Daha yuksek kra ragmen uretici neden dogrudan gitmeyi secmeyebilir?  
A) Daha yavas  
B) Magaza ve lojistik icin muazzam yatirim gerektirir  
C) Musteriler verisi yok  
D) Rekabet
5. Bir yazilim sirketi abonelikleri dogrudan web sitesinden satiyor. Kanal turunu adlandirin.
6. Nike ayakkabi uretir ve Foot Locker magazalari ile kendi web sitesi araciligıyla satiyor. Kanal turu?
7. Bir firin ekmek uretir ve supermarketlere tedarik eder, bunlar tuketicilere satarlar. Kanal?
8. Tanimla: Dagitim kanali nedir?
9. Tanimla: Dogrudan dagitima bir ornek verin.
10. Tanimla: Dolayli dagitim nedir?

## Cevap Anahtari

1. B) Dogrudan - Dogrudan kanallar aracilari ortadan kaldirir, boylece kr marji kaybolmaz ve marka musteri deneyimini kontrol eder.
2. C) Cok-kanal - Cok-kanal: urun farkli yollarla musterilere ulasir.
3. C) Daha genis erisim ve hizli olcekleme - Dolayli kanallar mevcut perakendeci aglari araciligıyla pazar erisimini hizli genisletir.
4. B) Magaza ve lojistik icin muazzam yatirim gerektirir - Dogrudan depo, personel, kargo ve magazalar icin sermaye gerektirir-kucuk firmalar icin cogu zaman cok maliyetlidir.
5. Sirket urunleri dogrudan musterilere cevrimici satiyor. Araci (perakendeci, magaza) yoktur. Bu DOGRUDAN dagitimdir.
6. Nike hem perakendeciler (Foot Locker) hem de dogrudan (web sitesi) uzerinden satiyor. Bu COK-KANAL veya OMNI-KANAL stratejisidir.
7. Firin Supermarket (perakendeci) Tuketici Supermarket bir aracidir. Bu DOLAYLI dagitimdir.
8. Urunun uretici tarafindan son tuketiciye ulasmasinin yolu, tum aracilar dahil.
9. Dell bilgisayarlarini kendi web sitesinden perakendeciler olmadan dogrudan musterilere satmasi.
10. Toptanci ve perakendeci gibi araci kullanarak tuketicilere ulasma (orn. Coca-Cola markette satilmasi).

### Bounlu

Tum kartlar, adim adim cozumler ve AI hoca destegi Notek uygulamasinda.  
Sinav tarihlerini Promy otomatik hatirlaticiya ceviris.