# La distribuzione 1.

**Cognome**_____ **Nome**_____

1. **Descrivi nello spazio sottostante le caratteristiche principali del canale diretto**

2. **La L. 114/98 suddivide il commercio al dettaglio:**
   - ☐ In funzione del numero di addetti
   - ☐ A seconda del volume d'affari annuo
   - ☐ In funzione del tipo di beni venduti
   - ☐ A seconda del tipo di attività svolta
   - ☐ A seconda della superficie destinata alla vendita

Il top management dell'azienda "Le chiantigiane" di Montepulciano che produce vino è alle prese con la scelta del canale di distribuzione. Il prezzo di vendita al pubblico viene stabilito in € 12+IVA. Le due possibili soluzioni possono essere o la vendita diretta o tramite dettaglianti. Dopo una serie di approfondimenti e di riunioni vengono stimati i seguenti dati riferibili ai due diversi tipi di gestione:

| | |
|---|---|
| **COSTI DELLA GESTIONE UTILIZZANDO IL CANALE CORTO:** | |
| margine sul prezzo di vendita defiscalizzato concesso al dettagliante | **50%** |
| spese fisse di vendita su base annua | **€ 12.000** |
| spese variabili di vendita tramite concessionario sul fatturato | **€ 0,50** |
| **COSTI FISSI PER LA GESTIONE DIRETTA:** | |
| costo del personale per la gestione diretta | **€ 60.000** |
| costo dei locali | **€ 10.000** |
| costo materiali di consumo e dei servizi al mese | **€ 900** |
| ammortamenti su base annua | **€ 12.000** |
| Costi variabili unitari | **€ 1,50** |

**Determinare:**

- il punto di pareggio tra le due gestioni
- se ad una produzione venduta di 20.000 bottiglie è conveniente usare il canale corto e perché.

Disegnare in ultimo il grafico dell'utile ottenuto con le due gestioni