

أنواع المزايا

1. وكيل المنتج: ويتولى بيع جزء من الإنتاج بموجب عقد طويل الأجل يوضح فيه المنطقة البيعية المحدودة وأسعار البيع وشروطه وخدمات الائتمان والخصم والتسليم والخدمات الأخرى التي يقدمها للعملاء، وسياسة مردودات السلع والحد الأدنى من الكمية التي يطلب إليه توزيعها والفترة الزمنية المتوقعة للتوزيع ومعدل العمولة وطريقة دفعها وكيفية التصرف في السلع المتقادمة، وطرق أداء التعاقد بين الطرفين. ويمكنه التعامل في سلعة واحدة أو أكثر على ألا تكون هناك منافسة بين السلع التي يتعامل فيها وينبغي التأكيد على أن الوكيل ليس موظفاً لدى المنتج لأنه يتقاضى عمولة وليس مرتباً.
 2. وكيل البيع: ويتولى توزيع الإنتاج الكلي لمنتج واحد أو لعدد من المنتجين غير المتنافسين، وإن كان في الغالب الأعم يتخصص وكيل البيع في توزيع سلعة واحدة أو مجموعة سلمية متكاملة. يقوم وكيل البيع بكل ما تقوم به إدارة التسويق في المنشأة من تسعير وإعلان وتوزيع وبحوث التسويق، وقد يعمل العمليات الإنتاجية وقد يسمح له بالتوزيع في المناطق دون قيود أو حدود. عادة ما يستعين به المنتجين الجدد ويتعاملون في عدد كبير من السلع الإنتاجية والاستهلاكية.
 3. الممصار: وبعد مثابة المسهل لعمليات التبادل بين البائع والمشتري فهو لا يملك السلعة ولكنه يملك المعلومات حيث يستعين به الطرفين لإتمام الصفقة، ولا يتحمل أي مسؤولية في عمليات بيع السلعة أو نقلها أو تخزينها، ولا يتحمل أي مخاطرة ويحصل على عمولة من كلا الطرفين أو أحدهما، وقد تحدد العمولة شفاهة أو وفق مكتوب. وينشطون في مجال السيارات والعقارات.
 4. بيوت البيع بالمزاد: وتتميز بأن المشتريين يزايدون على السلعة المعروضة، فالسلعة يتم عرضها في مكان معين ويدعى المشترون إلى معاينتها ومن ثم التبادل في تقديم العروض حيث يرسى المزاد على من يدفع أكثر. وينتشر البيع بالمزاد في أسواق المحاصيل، ويبدأ في أيام محددة أو طوال الأسبوع، ويتأثر في بعض المحاصيل باحتكار القلة. وتتعامل بيوت البيع بالمزاد أيضاً في السلع المستعملة، والبيع بالمزاد شبيه بالممصرة إلا أنه يعلن عنه في وسائل الإعلام.
- مع خالص أمنياتي لكم بالتوفيق والنجاح
للشرح والإستفسار: ~~0909041944~~
0909041944