

## Vertriebswege des Handels

---

*(Hier könnte Ihre Werbung stehen)*

Als Vorläufer des Online Handels gilt der [redacted]. Jedoch haben bereits die letzten Vertreter dieser Branche beschlossen Ihre [redacted] nicht mehr per Post zu verschicken und voll auf Verkauf über Ihren [redacted] gesetzt.

Während zu Beginn der 2000er Jahre noch die meisten stationären Händler ihre Geschäfte als einzigen Vertriebskanal betrachteten, haben einige Unternehmen wie [redacted] oder der Snowboardhändler [redacted] Ihren Vertriebsweg allein über den Online-Store beschritten. Dieses Geschäftsmodell nennt man [redacted].

Beim [redacted] Vertrieb existieren mehrere voneinander unabhängige Kanäle. Laufen die Vertriebskanäle in einem System zusammen, dann spricht man von [redacted]. Beim [redacted] spielt die Wahl des Vertriebskanals keine Rolle mehr, alle Kanäle sind gleichwertig.

Stationärer Handel wird trotz der zunehmenden Bedeutung von Online-Handel nicht aussterben. Vor allem die [redacted] [redacted] durch die Mitarbeiter ist ein Grund dafür. Ein weiterer Vorteil ist die Tatsache, dass die Kundinnen die Ware im Geschäft [redacted] und nach dem Kauf gleich mit [redacted] [redacted] können. Zusätzlich ist das besondere [redacted] im Geschäft etwas, auf das viele Kundinnen nicht verzichten wollen.