



Dezsőné Borbély Emma

## Beszerzési és értékesítési lehetőségek

 **NSZFI**  
NEMZETI SZAKKÉPZÉSI  
ÉS FELNŐTTKÉPZÉSI INTÉZET

A követelménymodul megnevezése:  
**Népi kézműves vállalkozás működtetése**

A követelménymodul száma: 1004-06 A tartalomlelem azonosító száma és célcsoportja: SzT-040-30



## BESZERZÉSI LEHETŐSÉGEK

A kereskedelmi tevékenységet folytató vállalkozásoknál a beszerzés és az értékesítés egymástól elválaszthatatlan, kölcsönhatásban levő tevékenységek.

A beszerzés az értékesítéshez szükséges alapanyag biztosítását jelenti, míg az értékesítés a tényleges értékesítési munka, ahol arról kell dönteni, milyen formában történik az áru eljuttatása a vevőhöz.

### ESETFELVETÉS – MUNKAHELYZET

Megrendelést kap egy összetett feladatra. Rendezzen be egy hálósobát, hagyományokat figyelembe véve, parasztbútorokkal, szőttesekkel, hímzésekkel, egyedi népi kultúra jegyeit magánviselő tárgyak elhelyezésével. Milyen lépésekkel kezdené ezt a feladatot? Kikkel keresné a kapcsolatot, kitől kérne tanácsot? Kiktől szerezné be a különböző tárgyakat?

A kérdésre a választ csak akkor tudjuk pontosan megadni, ha ismerjük a kézműves mesterek munkáját, tevékenységét, a számukra szükséges alapanyagok beszerzésének lehetőségeit is.

A döntés meghozatalához körültekintőnek, alaposnak kell lenni. Fontos átgondolni, hogy kiktől szerezzük be a termékeket, kik lesznek a szállítók, és ismernünk kell a kézműves szakmákat.

### SZAKMAI INFORMÁCIÓTARTALOM

A nyersanyagok, eszközök beszerzésének folyamata kereskedelmi tevékenység, melyben az áruforgalmi csatornán keresztül az áru eljut a fogyasztóig. A piaci döntések fontos területe a beszerzési források közül a legmegfelelőbb kiválasztása, ezért elengedhetetlen a beszerzési tevékenység folyamatos figyelemmel kísérése.

**Ennek az áruforgalmi tevékenységnek a szakaszai:**

- Az áru beszerzése
- Az áru készletezése
- Az áruk értékesítése
- Az áru tárolása

A beszerzés a legfontosabb része e kereskedelmi tevékenységnek, hiszen ez által biztosítjuk a folyamatos előállításához, termeléshez legfontosabb alapanyagokat, eszközöket. Folyamatának elemei harmonikusan illeszkednek egymásra, az anyagszükséglet jelzése a termelőtől, raktárkészlet megvizsgálása, beszerzési igény kidolgozása, beszállítónkénti bontása, megrendelések továbbítása, alapanyag beszállítása a raktárba, készletgazdálkodási nyilvántartás vezetése, a termelés kiszolgálása.

### Az áru beszerzésének főbb lépései

1. A beszerzendő áruk mennyiségének és összetételének meghatározása
  - A várható forgalom
  - A meglévő készlet nagysága
  - Az utánpótlási idő (mennyi idő múlva lesz a következő szállítás)
  - A beszerzési lehetőségek köre, a szállítók versenyeztetése (van-e másik szállító is az adott árura)
  - Az áru tulajdonságai (romlandó-e, idény jellegű-e stb.)
  - A pénzügyi helyzet (mennyit lehet befektetni árukészletbe)
2. Információk gyűjtése a beszállítókról és a beszerzési kondíciókról
  - Biztosítani kell azoknak az áruknak a körét, ami a folyamatos működéshez szükséges, ezt a kézműves tevékenység fő profilja határozza meg.
3. A szállítók kiválasztása
  - A szállító lehet közvetlenül a termelő, de lehet nagykereskedő is. Kiválasztása történhet nagy vásárokon, üzletkötőkön keresztül, de történhet interneten is.
  - A választás szempontjai:
    - az áru minősége
    - Az ára
    - Utánpótlási idő
    - A kiszállítás módja
    - Fizetési feltételek /készpénz, átutalás, fizetési határidő/
    - Engedmények / nagyobb megrendelés esetén/
4. Üzleti kapcsolat kialakítása, megrendelés
  - Első lépés az üzleti megbeszélés, ahol az áruk mennyiségének, összetételének pontos meghatározása, a pénzügyi rendezés módjának rögzítése, ennek szerződésben való leírása.
  - Az áruk megrendelése:
    - Történhet személyesen, szóban
    - Írásban
    - Telefonon
    - Interneten
    - Üzletközpontokban számítógépen keresztül

- A szóbeli megrendelést minden esetben, írásban is meg kell erősíteni.

A megrendelés tartalma:

- Megrendelő neve és adatai
- Szállító neve és adatai
- A megrendelt áru köre tételesen, cikkszám, minőség, ár szerint, mennyiséget megjelölve
- A szállítás helye és ideje
- Áruszállítási módok: Szárazföldi vízi, légi szállítás, leggyakrabban alkalmazott a közúti szállítás, mert nem kötött, és mindenhová eljuthat az áru, csomagoltan, meghatározott napokon, még a göngyöleget is elviszik.

Az árubeszerezésnek kockázatai is vannak, a bizonytalan vásárlói igények, a pénzügyi lehetőségek túlértékelése, a kevés áru rendelésénél magas szállítási költségek, a túl sok árunál értékvesztés, tárolási nehézségek, rossz a termékválasztás. Mindig csak utólag derül ki, hogy jó volt-e a beszerzés és ezáltal csak utólag derül ki, hogy megfelelő volt-e a beszerzés.

#### 5. Pénzügyi lebonyolítás

- A beszerzés pénzügyi lebonyolítása történhet készpénzes fizetéssel, és a nélkül, átutalással, csekkel, bankkártyával, elektronikus úton. Az utóbbiak feltétele a bankszámlával való rendelkezés

#### 6. Az áru mennyiségi, minőségi átvétele

#### 7. A számla ellenőrzése

#### 8. Kifizetés a beszállítónak

A nem központosított beszerzésnél a vállalkozás dolgozói maguk mérik fel a beszerzendő áruk körét és mennyiségét, ezért hiány vagy többlet esetén a felelősség egyértelmű. A vevővel közvetlen kapcsolatban állnak, így a megrendeléseket a kereslethez igazítják. A vállalkozás ezáltal vevőorientált, jobban megismerhető a kereslet, bizalom, együttműködés alakulhat ki a beszállítókkal is. Közvetlenebb a vevő – szállító kapcsolat. Hátránya, hogy a kevesebb, kisebb termékért nem kapnak nagy árengedményt.

*A kézműves vállalkozások beszerzési módjai, lépései nem sokban különböznek a más tevékenységek, vállalkozások beszerzéseitől. A szükséges alapanyagokat legtöbbször maguk szerzik be, különböző helyekről, főleg hazai székhelyű kereskedőktől, alapanyag termelőktől. Néhányan maguk termelik meg az alapanyagokat, illetve maguk gyűjtik be, és készítik elő a munkához.*

*A fazekasok nagyobb forgalmazótól szertik be a kész agyagot, nagyobb tételben, vagy saját maguk készítik elő a munkához. Vannak agyagfajták amelyeket viszont egyedi beszerzéssel lehet csak megvásárolni.*

## BESZERZÉSI ÉS ÉRTÉKESÍTÉSI LEHETŐSÉGEK

*A vesszőfonók a már előkészített vesszőt vásárolják a termelőktől, megbízható kapcsolatok, ismeretségek révén. Előfordul, hogy saját maguk gyűjtik be, a nyers vesszőt.*

*A textilesek, szövők leginkább ipari terméket dolgoznak fel, természetes alapanyagokat, fonalat, vásznat, melyeket a fonóüzemekből, textilgyárakból vásárolják meg. Az alapanyag ellátás szervezetlen, egyéni megoldásokból, kapcsolatokból áll.*

*A munkájukhoz szükséges eszközöket is maguk szerzik be, hazai nagy- és kiskereskedőktől, vagy saját maguk készítik el.*

**Összefoglalás** A kézműves vállalkozások nem maguk számára vásárolnak, hanem az árut további felhasználásra szerzik be. Nem tartoznak a nagybeszerzők csoportjához, ezért beszerzési tevékenységük sem egységes, egyedi jellemzőkkel rendelkezik. Termelőeszközökkel fogyasztási cikket állítanak elő, kis mennyiségben, egyedi technológiával. Körültekintő, alapos tanulmányozás és tárgyalások sorozata előzi meg az eszközvásárlást. Az alapanyag beszerzésben is mértéktartóak, hiszen az előállított termékek piaca kicsi, a kereslet is változó.

**Összefoglalásként válasz a felvetett esetre:** A feladat megvalósítását a hagyományos népi jegyeket magánviselő hálószerkezet tanulmányozásával kell kezdeni. Az összegyűjtött információk alapján, egyeztetve a megrendelővel a bútorok, és kiegészítők jellemzőinek meghatározása. A lehetséges kézművesek munkáit tanulmányozva kell összeállítani az alkotók névsorát, a beszerzendő áruk mennyiségét, minőségét, árajánlatokat kérve. Majd a szállítók kiválasztása után, a megrendelésekben a legfontosabb információk rögzítése, a fizetési kondíciók meghatározása következik. A személyes kapcsolatok is közrejátszanak a beszerzési folyamatokban. A jó áron, jó minőséget, megbízható mesteremberektől való beszerzés növeli a későbbi megrendelések számát, előny mindkét fél számára.

## TANULÁSIRÁNYÍTÓ

### 1. feladat

Milyen folyamat a beszerzés? Egészítse ki a mondatot!

A beszerzés \_\_\_\_\_ tevékenység, mely az \_\_\_\_\_ ellátását biztosítja a termeléshez.

### 2. feladat

Írja le megfelelő sorrendbe a hálószerkezet bútorának beszerzéséhez kapcsolódó áruforgalmi tevékenységeket!

Árajánlat kérése a kiválasztott bútorhoz. Az elkészült bútor mennyiségi és minőségi átvétele. A vásárló igényeinek felmérése katalógus alapján. A bútor pénzügyi lebonyolítása, kifizetése. A megfelelő ffaragó, bútorasztalos kiválasztása. Megrendelés feladása.

---

---

---

---

### 3. feladat

Válasszon ki egy terméket a képről! Írja le alapanyag beszerzésének lépéseit!



1. ábra. Kézműves termékek

---

---

---

---

---

---

**4. feladat**

Milyen hibát talál az alábbi árajánlatkérésben?

Árajánlat kérése

Tisztelt Szabó Úr!

2010. 09.01.

Sövény Bt

Halászfalu

Kénes u. 4.

5641

A telefonon történt beszélgetésünk alapján árajánlatot kérek a hántolt fehérített vesszőre és a zöldvesszőre.

Amennyiben kérdése van a következő az elérhetőségem: Tel.: 00 36-20/342-6543, email: soveny@gmail.com

Az árajánlatot 2010. 09.23-ig várom email-ban, vagy postán a következő címre: Kemes Péter, 3251 Nagyháza, Dió u. 3.

Nagyháza, 2010. 09. 01.

Tisztelettel: Kemes Péter, kosárfonó

---

---

**5. feladat**

Milyen gépet /eszközt/ vásárolna a kiválasztott termék nagyobb, gyorsabb szériaszámú gyártásához?

---

---

### 6. feladat

Írjon megrendelést a fazekas korongra!

---

---

---

## MEGOLDÁSOK

### 1 feladat

A beszerzés kereskedelmi tevékenység, mely az alapanyag és az eszközök ellátását biztosítja a termeléshez.

### 2. feladat

A vásárló igényeinek felmérése katalógus alapján.

A megfelelő fafaragó, bútorasztalos kiválasztása

Árajánlat kérése a kiválasztott bútorhoz

Megrendelés feladása

Az elkészült bútor mennyiségi és minőségi átvétele

A bútor pénzügyi lebonyolítása, kifizetése

### 3. feladat

A kerámia edény készítését a fazekas végzi. A legfontosabb alapanyaga az agyag.

Beszerzésének lépései:

1. Az agyag mennyiségének meghatározása, a raktáron levő készlet átvizsgálása
2. A megfelelő szállító partner kiválasztása
3. Árajánlat kérése



## BESZERZÉSI ÉS ÉRTÉKESÍTÉSI LEHETŐSÉGEK

4. Szállítói szerződés megkötése
5. A megrendelés feladása
6. Az anyag minőségi és mennyiségi átvétele
7. Az árának kiegyenlítése, pénzügyi lebonyolítása

### 4. feladat

Az árajánlatkérésben nincs leírva a vásárolni kívánt vesszők mennyisége.

### 5. feladat

Elektromos fazekaskorongot vásárolnék.

### 6. feladat

#### Megrendelés

Tisztelt Kovács Úr!

2010-09-09

Csupor Bt

Debrecen

Dénes u. 4.

5241

Az alábbiakban leírt gépet megrendelem Öntől: 1 db DJ-05 típusú elektromos vezérlésű fazekas korongozógépet, melyet 126.000 Ft +ÁFA árban adnak és az alábbi adatokkal jellemeznek:

Hálózati csatlakozás:	230V / 50Hz földelt dug. alj.
Meghajtómotor:	min. 370 W
Korong átmérője:	280 mm
Korong fordulatszáma: (forgási irány változtatható)	0-220 Ford. / perc
A korong magassága:	~ 50 cm
Gép tömege:	~ 39 kg

Az egy év garancia és a szervizelése szükséges.

Fizetés: átutalással

A szállítás ideje: 2010.09.30.

A szállítás helye: 3251 Nagyháza, Dió u. 3.

Nagyháza, 2010-09-09

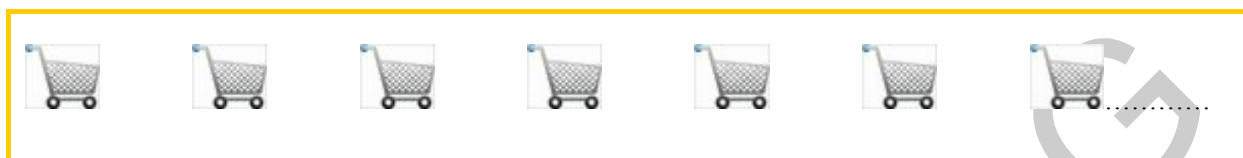
Tisztelettel: Kiss Péter fazekas

MUNKANYAG

## ÖNELLENŐRZŐ FELADATOK

### 1. feladat

Írja a megfelelő helyre a beszerzés folyamatának elemeit!



2. ábra

### 2. feladat

Meghívást kapott egy kézműves vásárra szőtteseivel. Gondolja át milyen termékei iránt lesz nagyobb az érdeklődés. Raktárában kifogyóban vannak az alapanyagok. Milyen fonalat vásárolna szöttesei elkészítéséhez? Kérjen árajánlatot!

---

---

---

### 3. feladat

Milyen módját választaná az alábbi alapanyagok beszerzéséhez?

Csuhé, agyag, gyöngy, viasz, szalma, marhabőr, pamut himzőfonalak fonalak

### 4. feladat

Két helyről is kapott árajánlatot a fazekas korongra. Mit venne számításba a választásnál?

Árajánlat

Tisztelt Kiss Úr!

2010-09-15

Csupor Bt

Debrecen

10

Dénes u. 4.

5241

Az alábbiakban leírt gépet, melyet Ön kiválasztott: 1 db DJ-05 típusú elektromos vezérlésű fazekas korongozógépet az alábbi adatok jellemeznek:

Hálózati csatlakozás:	230V / 50Hz földelt dug. alj.
Meghajtómotor:	min. 370 W
Korong átmérője:	280 mm
Korong fordulatszáma: (forgási irány változtatható)	0-220 Ford. / perc
A korong magassága:	~ 50 cm
Gép tömege:	~ 39 kg

A termék katalógus ára: 126.000 Ft +ÁFA, mely tartalmazza a szállítás költségét is.

Az egy év garanciát vállalok, és a szervizelését és beüzemelését is elvégzem.

Fizetés: átutalással

A szállítás ideje: 2010.09.30.

A szállítás helye: 3251 Nagyháza, Dió u. 3.

Kisterebég, 2010-09-09

Tisztelettel: Szabó Péter Korong Kft

Kisterebég, Jókai u. 3.

Tel.: 00 36 20/345-7869

Árajánlat

Tisztelt Kiss Úr!

2010-09-15

Csupor Bt

Debrecen

Dénes u. 4.

5241

Telefonon való beszélgetésünk alapján az alábbi ajánlatot adom Önnek.

Alkalmazási terület: Elsősorban korongozott kerámiák például vázák, tányérok, tálak, csészék és egyéb termékek készítésére.

Általános kiépítés

Korong alap csúszásmentes, bordázott szerkezeti acélból

Kárpitozott ülés vízszintes és magasság állítási lehetőséggel

A korong körül műanyag munkatálca leeresztő csővel

250mm átmérőjű korong

Forgás iránykapcsoló

2 pedál – indító és fék

Opcionális tartozékok:

300mm átmérőjű korong

Írányváltó kar

Típusa: HK230V

Mérete: 680–820–1050mm

Fordulatszám: 230

Tömeg: 95 kg

Teljesítmény: 550W

Feszültség: 230V

A fazekaskorong ára: 150.000Ft+ÁFA

A szállítás 20.000Ft+ÁFA

A beüzemelés és betanítás költsége az árban van.

A készülékre 1 év garanciát vállalok.

A fizetés kézpénzben a szállításkor.

A szállítás ideje: 2010. 09.30.

Kokad, 2010.09.15.



Tisztelettel: Takács János

Tel.: 0036/20/897-6542

MUNKANYAG

## MEGOLDÁSOK

### 1. feladat

 igények  meghatározása  beszerzési  forrás  meghatározása  beszállító  
kiválasztása  megrendelés  áruátvétel  számlaellenőrzés  kifizetés,  
beszállítás

### 2. feladat

Tapasztalataim szerint a természetes anyagból készült abroszok, szalvétákra van nagyobb kereslet. Ennek megfelelően a raktári készleteket átvizsgálva szükséges az alapanyag utánpótlás a munkához.

Árajánlatkérés

Tisztelt Csanádi Imre!

2010.09.08.

Len és kender feldolgozó Kft

Budapest V.

Csapó köz 7.

1128

Árajánlatot szeretnék kérni 10 kg 30/2 pamut fonalra, fehér színben, melyet szőttés készítéséhez szeretnék felhasználni.

Szíveskedjen megírni mikor, tudják szállítani, milyen árban, milyen fizetési feltételek mellett.

Kishegyes, 2010. 09. 09.

Tisztelettel: Darányi Anna

Kishegyes, Kása u. 5.

Tel.: 0030/20/463-6475

**3. feladat**

*Csuhé* bolti forgalomban a Kreatív hobby, Motolla, Mívesportékák boltjában, vagy saját magam gyűjteném be ősszel, kukoricatöréskor. *Agyagot* hobbyboltban, a *gyöngyöt* kiskereskedelmi hálózatból, *viaszt* szintén kereskedelmi forgalomban, *szalma* saját gyűjtés által, vagy a bolti forgalomban, a Kreatív hobby, Motolla, Mívesportékák boltjában, *marhabőr* feldolgozó üzemből, *pamut szövőfonalakat* kiskereskedelmi hálózatból, vagy gyártó üzemből vásárolnám meg.

**4. feladat**

A választásnál azt mérlegelném melyik olcsóbb, és a szállítást is elvégzi, ezért az első árajánlatot választanám.



## ÉRTÉKESÍTÉSI CSATORNÁK

A kereskedelmi tevékenységet folytató vállalkozásoknál a beszerzés és az értékesítés egymástól elválaszthatatlan, kölcsönhatásban levő tevékenységek.

A beszerzés az értékesítéshez szükséges alapanyag biztosítását jelenti, míg az értékesítés a tényleges értékesítési munka, ahol arról kell dönteni, milyen formában történik az áru eljuttatása a vevőhöz.

## ESETFELVETÉS– MUNKAHELYZET

A gazdaság fejlődésével az emberek bizonyos gazdasági tevékenységekre specializálódtak. Létrejönnek az elkülönült gazdasági ágak, mint a kereskedelem. Végbe kellett mennie annak a változásnak, ami hatékonyan szolgálja a termelő és fogyasztó érdekét egyaránt, lehetővé téve a megtermelt áruk gazdaságos értékesítését és a szükségletek időben, térben és igények szerinti kielégítését.

Régen a falusiak számára az árucseré és a kereskedelem központjai a vásárok voltak. Minden tájnak megvolt a hagyományos vásárhelye. de legnagyobb körzete az országos vásároknak volt, ahol a falu a várossal cserélte ki árucikkeit. Nemcsak pénzért adtak-vettek, hanem közvetlenül is cseréltek portékát portékáért. Az árus mondókával csalogatta a vevőket:

"Asszonyok,

asszonyok!

gatyamadzag,

pöndölmadzag!

Vékony madzag,

Széles madzag,

Keskeny madzag,

Fehér madzag,

Sárga madzag,

Nem dicsérem,

Jól megmérem,

Tessék kérni!"

Ma hol árulná, milyen módon, mit venne figyelembe ezeknek a termékeknek az értékesítésekor?

## SZAKMAI INFORMÁCIÓTARTALOM

A megtermelt áruk gazdaságos értékesítését és a szükségletek időben, térben és igényeknek megfelelő kielégítését a kereskedelem végzi. A termelőtől a fogyasztóig megtett útja a terméknek az értékesítési csatorna. Kiválasztása gondos, körültekintő vizsgálatot igényel, hiszen ezeket a döntéseket, a jövedelmezőséggel való szoros kapcsolatuk következtében, a legfontosabb döntések közé soroljuk. Ez az út a termelőtől a felhasználóig több körülménytől függ:

Az áru természetétől

## BESZERZÉSI ÉS ÉRTÉKESÍTÉSI LEHETŐSÉGEK

A gazdasági fejlettségtől

Társadalmi viszonyoktól

Nemzetközi kapcsolatoktól

Az értékesítés útja az áru termelőjétől a fogyasztóig igen változatos lehet.

**Az értékesítési csatorna jellemzői:**

- Az értékesítési út hossza
- Az értékesítési út szélessége
- Egy vagy párhuzamosan több értékesítési út igénybevétele van-e
- Az értékesítési csatorna főbb szereplői

Fenti ismérvek kombinálása jelöli ki az adott termék konkrét értékesítési csatornáját.

**Az egyes változatok közötti választást az alábbi főbb tényezők befolyásolják:**

A termék jellege

Piac jellemzői

Értékesítési út költségei

Lehetséges közvetítők milyensége

1. A termék jellege két szempontból befolyásolja az értékesítési út kiválasztását. Elsősorban az áru fizikai jellemzőinek oldaláról (terjedelem, súly, kiszerelés stb.) másrészt a fogyasztói igények oldaláról. Ezen igények közül a legfontosabbak:

Kényelem igénye (mennyiben igényli a vevő, hogy kevés utánajárással, a lehető leggyorsabban jusson hozzá a termékhez, vagy ez kevésbé fontos számára és inkább az alacsonyabb költséget választja)

Választék iránti igény (mennyiben igényli a vevő, hogy nagy választékból választhasson, vagy megfelelő-e neki egy széles, de sekélyes választék)

Termék eladásához kapcsolódó szolgáltatások igénye

Információk iránti igény

2. A *piac jellemzői* részben összefüggenek a termék jellemzőivel. A választásnál mindenekelőtt a vevők földrajzi elhelyezkedését kell figyelembe venni (területileg szétszórtan vagy koncentráltan jelentkezi-e az igény). Befolyásoló tényező lehet a kereslet ingadozása a szezonáltság is. Lényeges kérdés emellett, hogy a konkurencia magatartása milyen.

3. Az értékesítési út költségei között az alábbi elemek jelennek meg:

- Árutovábbítás költségei
- Raktározás költségei
- Árengedményből és hitelnyújtásból fakadó költségek

Amennyiben csökkentjük az értékesítési csatorna résztvevőinek számát csökkenthetővé válnak a költségek is, amiket vissza lehet adni a fogyasztók felé, vagy a csatorna résztvevői között oszthat meg. A döntésnél figyelembe kell venni, hogy habár a hosszabb értékesítési út kevesebb költséggel jár az elérhető forgalom kisebb.

*Az értékesítési út hossza:*

Az értékesítési út lépcsőinek a számától függ elsősorban. A hazai belkereskedelemben az alábbi formák ismeretesek:

- Klasszikus út (termelő – nagykereskedelem – kiskereskedelem – fogyasztó). Nem célszerű kihagyni a nagykereskedelmet, abban az esetben, ha szortimentünk kicsi vagy speciális és nem tudnánk az árukeverési funkciókat megoldani, illetve ha a forgalmazás során közbenső raktározás szükséges)
- Tranzit út (termelő – nagyker diszpozíciója – kiskereskedelem – fogyasztó). Ez abban az esetben jelenik meg, ha a termelő piaci ismeretei hiányosak, vagy nem meri kihagyni a nagykeret a láncból. Tipikus esete a mintatermi nagyker értékesítés, ahol a nagykereskedelem rendelést vesz fel és jutalék ellenében adja át a termelőnek, aki elvégzi a terítést. Gyorsan romló áruknál is érdemes ezt az utat használni.
- Demigrosz út (termelő – nagyker – fogyasztó, termelő – nagykereskedelem – kiskereskedelem – fogyasztó) A nagykereskedő ellát kiskereskedelmi feladatokat is.
- Művi út (termelő – kiskereskedelem – fogyasztó). Ezt a változatot két dolog indokolhatja. A termék jellege (pl. romlandó áru, illetve rövid eltarthatóságú áru, pl. Chips) vagy a termelő kialakulatlan piaci kapcsolatai (pl. kisvállalkozó).
- Közvetlen értékesítési út (termelő – fogyasztó) Ez az értékesítés legősbibb formája. Alkalmazása elsősorban kisszériás nagy értékű termékek, egyedi gyártású termékek, mintabolti értékesítés esetén tapasztalható. Ide sorolható az ügynöki értékesítés is.

*Értékesítési út szélessége:*

Ez az értékesítésben résztvevő viszonteladók számát jelenti. Megválasztásánál elsődleges szempont, hogy piaci érdekeink mit diktálnak. Sok viszonteladót és ehhez mérten kevesebb többletszolgáltatást illetve kevesebb, de exkluzívabb terjesztést.

Az elosztási mód ezek szerint lehet:

- Intenzív (sok viszonteladó)

- Szelektív (kevesebb viszonteladó), Ezt indokolhatja az áru jellege, illetve a viszonteladóktól elvárt szakmai vagy esztétikai jellemzők. Ez az értékesítési rendszer kevesebb költséggel illetve beruházással jár.
- Exkluzív elosztási mód.

Értékesítési csatornák száma:

Egy időben több értékesítési csatornát is igénybe lehet venni, attól függően, hogy jelent-e valamilyen előnyt számunkra az, vagy több fogyasztóhoz tudjuk-e eljuttatni a termékeinket.

#### 4. Értékesítési út szereplői:

- Nagykereskedők: feladatuk a termelt termékek raktározása és kiszállítás a kiskereskedelem felé. Előnyük abból fakad, hogy keverni tudják az árukat és meg tudják oldani a kisebb mennyiségű kereskedői igények kiszállítását egy helyen több termékből is. Speciális formái a rack-jobberek (polcfeltöltő kereskedők), akik a kisker egységben merchandiser feladatokat is ellátnak, illetve a cash-and-carry áruházak, akik kiskereskedelmi funkciókat is ellátnak.
- Kiskereskedők: jellemző rájuk, hogy nő a tőkekoncentráció a kiskereskedelemben, és nőnek az áruházak méretei is. Jellemző formái az áruházak, szupermarketek, hipermarketek, üzletláncok, diszkontüzletek, bevásárlóközpontok.
- A bolt nélküli kereskedelem közé tartozik az automatákkal való értékesítés illetve a mozgó árusok intézménye, valamint a direkt ügynöki értékesítés (házaló kereskedő), a csomagküldő szolgálattal történő értékesítés és webáruházi eladás.

A kézműves vállalkozások területén a nagykereskedelmi értékesítés igen kevés. A kiskereskedelmi árusítás a népművészeti boltokban jellemzőbb.

A közvetlen értékesítés a hagyományos csatornákon keresztül történik. A kis egyedi értékű termékeknél optimálisabb a költség, ha közvetlenül értékesíti áruit, a vásárokon, falunapokon, kiállításokon, hagyományápoló rendezvényeken, idegenforgalmi helyszíneken.



3. ábra. Árusítás bemutatással



4. ábra. Értékesítés a Mesterségek Ünnepén

Ezekon a helyeken legtöbbször a szolgáltatás értékesítéssel jár együtt a rendezvény, pl. kézműves játszóházzal, bemutató foglalkozással. A személyes eladás számos előnnyel jár. hitelesnek hat, hisz a személyes kommunikálást legtöbbször megbízható, elfogulatlan információforrásnak tekintik a vásárlók. A kommunikáció interaktív jellege miatt a fogyasztó arra kap választ, ami igazán érdekl. A műhellyel, alkotóházzal, bemutatóházzal rendelkező kézművesek árúit a helyszínen lehet megvásárolni, megrendelni. Ez a legköltségtakarékosabb értékesítés.



5. ábra. Műhelyből történő eladás<sup>1</sup>



6. ábra. Műhelyből történő értékesítés

---

<sup>1</sup> Forrás: Baji Imre műhelye, Debrecenben



7. ábra. Műhelyből történő értékesítés<sup>2</sup>

**Összefoglalás** Az értékesítési csatornán az áru helyet változtat, tulajdonost cserél, pénz közvetítésével. Ez az út számtalan körülménytől függ: az áru természetétől, a gazdasági helyzettől, a társadalmi viszonyoktól, nemzetközi viszonyoktól. Az termék jellegétől függ, hogy milyen hosszú és milyen széles ez az út. Ez a vevőt nem érdekli, de a termelő és a kereskedő számára nem közömbös. A legősbibb értékesítés a közvetlen értékesítés, ahol a termelő a fogyasztónak kínálja a termékét. A közvetett értékesítésnél a termelő a kiskereskedőnek, nagykereskedőnek adja el az áruját, mely növeli a költséget.

**Összefoglalásként válasz a felvetett esetre:** A vásár emlékezetes esemény volt, ünnepnapnak számított, hiszen a gyerekek vásárfiát kaptak, a felnőttek pedig megvásárolták a közszükségleti cikkeket. A vásári kikiáltó madzagjait sok helyen lehetne értékesíteni, közvetlen és közvetett formában, a készítőtől, a kiskereskedelembe, nagykereskedelmi hálózatban. Jellegéből adódóan bárhol lehet árulni, kereslet is van rá, raktározni is lehet. Az értékesítési ár éppen ezért igen változóan alakulhat.

## TANULÁSIRÁNYÍTÓ

### 1 feladat

Milyen körülményektől függ az értékesítési csatorna? Húzza alá az igaz állításokat!

Az áru természetétől

A kereskedő raktárától

<sup>2</sup> Forrás: Fazekas István műhelye, Nádudvaron



A fogyasztói áratól

A gazdasági fejlettségtől

Társadalmi viszonyoktól

A kereskedelmi engedményektől

Nemzetközi kapcsolatoktól

Az értékesítés útja az áru termelőjétől a fogyasztóig igen változatos lehet.

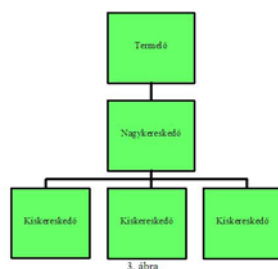
### 2. feladat

Olvassa el a szöveget és határozza meg az értékesítésnek melyik formájáról van szó!

Széles körben alkalmazott forma, a legősibb, legtipikusabb értékesítési forma. Számos előnnyel jár, a személyes találkozással a fogyasztók igényeinek felmérése, elégedettségének jelzése, érdeklődésének kielégítése. Az a tevékenység, amikor szóban, közvetlen kapcsolatfelvétellel szeretnénk meggyőzni a célcsoportot a vásárlásról. A fogyasztói döntések utolsó lépéseinél a szóbeli ráhatás meghatározó szereppel bír. Jó alkalom a meggyőzésre illetve a vásárlókkal való tartós kapcsolat kialakítására. Az is megtörténhet, hogy nem jön létre vásárlás, de a kialakított kapcsolat későbbi üzletkötés alapja lehet.

### 3. feladat

Az értékesítésnek melyik formáját láthatja? Mi a lényege ennek a formának?



8. ábra

**4. feladat**

A bolt nélküli kereskedelem melyik formája vállal ilyen garanciát a vevő számára?

Téves szállítás esetén azonnali csere

Károsodás esetén azonnali kártalanítás

Visszalépés esetén a vételár teljes visszafizetése

**5. feladat**

Mit jelent a telemarketing és az internetmarketing? Keresse meg az interneten a fogalmat és hozzá kapcsolódó értékesítést!

**MEGOLDÁSOK**

**1. feladat**

Az áru természetétől

A kereskedő raktárától

A fogyasztói áráról

A gazdasági fejlettségtől

Társadalmi viszonyoktól

A kereskedelmi engedményektől

Nemzetközi kapcsolatoktól

**2. feladat**

A közvetlen értékesítési módról, a személyes eladásról szól a szöveg.

### 3. feladat

A közvetett értékesítési módot. A termelő a nagykereskedőnek adja el az árut, és az vállalja a kiskereskedők ellátását, igényeinek kielégítését.

### 4. feladat

A csomagküldő kereskedelmi árusítás

### 5. feladat

A telemarketing a telefonon keresztül történő értékesítést jelenti. A szolgáltatások értékesítésére jellemző, például a biztosító és befektető cégek jellemző értékesítési módja.

Az internetmarketing az interneten keresztül történő eladásokat jelenti, ilyenek a webáruházak, apróhirdetések

## ÖNELLENŐRZŐ FELADATOK

### 1. feladat

Fogalmazza meg mi az értékesítési csatorna!

---

---

### 2. feladat

Az értékesítési csatorna legfontosabb láncszemeit írja le!

---

---

### 3. feladat

A piac jellemzői mennyire befolyásolják egy kézműves vállalkozás termékeinek értékesítését?

---

---

### 4. feladat

Egészítse ki a szöveget! Melyik értékesítési módról szól?

## BESZERZÉSI ÉS ÉRTÉKESÍTÉSI LEHETŐSÉGEK

A \_\_\_\_\_ eladás az a tevékenység, amikor szóban, \_\_\_\_\_ kapcsolatfelvétellel szeretnénk meggyőzni a célcsoportot a vásárlásról. A fogyasztói döntések utolsó lépéseinél a \_\_\_\_\_ ráhatás meghatározó szereppel bír. Jó alkalom a meggyőzésre illetve a \_\_\_\_\_ való tartós kapcsolat kialakítására. Az is megtörténhet, hogy nem jön létre \_\_\_\_\_, de a kialakított kapcsolat későbbi üzletkötés alapja lehet.

### 5. feladat

Miért ezt a módját választották az értékesítésnek az alábbi termelők?

"Hömpölyög, megáll, vásárol, továbbhümpölyög a tömeg. Eszik, zenét hallgat a Széchenyi Könyvtár előtti téren, néptáncot néz az Oroszlános Udvarban, szagolja az ez évi külföldi meghívott, Bulgária egyik pavilonjának rózsaoajos szelencéit. A gyerekek esztergálnak, nemezelenek, gyöngyöt fűznek. Van, aki határozott céllal érkezik, parasztinget keres a Vár körül kanyargó árus-sorokon, kap is egy jól keményített valamelyik fogasról. Vannak, akik – a férfiak, a nagybajuszosok – a réz- vagy ezüstlapocskákkal díszített tarsolyoknál időznek; mások – a nők – a fülbevalóknál, a modern fazonú nemezsapkáknál, a pelerineknél, sálaknál válogatódnak ki a tömegből. "<sup>3</sup>

### 6. feladat

Az alábbi kézműves termékeknek milyen értékesítési csatornát választana?

Fajátékok, népviseleti öltözékek, mézeskalács, kovácsoltvas tárgyak

	Értékesítési csatorna	Mézeskalács	Fajáték	Népi öltözék	Kovácsoltvas áruk	
	Közvetlen értékesítés					
	Közvetett értékesítés					

<sup>3</sup> [www.revizoronline.com/hu/cikk/2596/mesterségek-unnep-2010](http://www.revizoronline.com/hu/cikk/2596/mesterségek-unnep-2010)

	Kiskereskedelem					
	Nagykereskedelem					
	Bolt nélküli kereskedelem					
	Webáruház					
	Csomagküldő					

MUNKANYAG

## MEGOLDÁSOK

### 1. feladat

A termékeknek a termelőtől a fogyasztóig megtett útja az értékesítési csatorna, melyet befolyásol a termék jellege, a piac jellemzői, a nemzetközi kapcsolatok és a benne résztvevő szereplő.

### 2. feladat

A közvetlen és közvetett értékesítési mód. A közvetett értékesítésnél a termelő a nagykereskedőnek adja el az árut és az továbbítja a kiskereskedőnek, az pedig a fogyasztónak. Adhatja a termelő a nagykereskedőnek és a vásárló ott is megvásárolhatja, de a termelő a kiskereskedőnek is eladhatja az áruját, aki továbbadja a fogyasztónak.

### 3. feladat

A piac jellegét a termék határozza meg, de a termék értékesítését is befolyásolja a piac jellege. A vevőkör földrajzi elhelyezkedése /koncentrált, vagy szétszórta/ befolyásoló tényező, egy hagyományokat ápoló földrajzi környezetben nagyobb az igény e termékekre. A kereslet ingadozása a szezonálitástól is függ, pl. hímestojásokat húsvét környékén célszerű árulni. A konkurencia megjelenése is befolyásolja az értékesítés volumenét. A nagyobb kézműves vásárokon célirányosan a vásárlók érdeklődése a kézműves termékek iránt nagyobb.

### 4. feladat

A *személyes* eladás az a tevékenység, amikor szóban, *közvetlen* kapcsolatfelvétellel szeretnénk meggyőzni a célcsoportot a vásárlásról. A fogyasztói döntések utolsó lépéseinél a *szóbeli* ráhatás meghatározó szereppel bír. Jó alkalom a meggyőzésre illetve a *vásárlókkal* való tartós kapcsolat kialakítására. Az is megtörténhet, hogy nem jön létre *vásárlás*, de a kialakított kapcsolat későbbi üzletkötés alapja lehet.

## 5. feladat

A szöveg a Mesterségek Ünnepe-ről írt információ. Elsősorban népművészeti vásár, ahol az ország népművészei értékesítik portékáikat közvetlen kereskedelmi csatornán. Az itt árult termékek jellege magas színvonalú, egyedi kézműves termék. A tudatos vásárló itt megtalálja, amit keres, közvetlen kapcsolatot tud kialakítani az eladóval, kérdéseire választ kap. A piac jellege miatt koncentráltan jelenik meg a népi kézműves termék, össze lehet hasonlítani, meg lehet fogni, tapintani. A vásár 4 napig tart, nincsenek raktározási gondok, szállítási költségek. Az ide látogató vásárló ízelítőt kaphat a termékek készítmódjáról, a hozzá kapcsolódó szellemi és tárgyi kultúráról.

## 6. feladat

	Értékesítési csatorna	Mézeskalács	Fajáték	Népi öltözék	Kovácsoltvas áruk
	Közvetlen értékesítés	x	x	x	x
	Közvetett értékesítés				
	Kiskereskedelem	x	x	x	x
	Nagykereskedelem	x	x		x
	Bolt nélküli kereskedelem		x	x	x
	Webáruház				
	Csomagküldő		x	x	x



## IRODALOMJEGYZÉK

### FELHASZNÁLT IRODALOM

<http://kereskedo.vizsgazz.hu/> A 12. tétel Marketing (2010. 09. 08)

[Users.atw.hu/heller-sos/dokumentumok/](http://Users.atw.hu/heller-sos/dokumentumok/)(2010. 09. 09)

[http://hu.wikipedia.org/wiki/Marketing#Szem.C3.A9lyes\\_elad.C3.A1s](http://hu.wikipedia.org/wiki/Marketing#Szem.C3.A9lyes_elad.C3.A1s)

Hoffmann Istvánné: Modern marketing, Universitas, Budapest, 1990

<http://www.nesz.hu/content/view/4/11>( 2010. 09. 27)

[www.revizoronline.com/hu/cikk/2596/mesterségek-unnep-2010](http://www.revizoronline.com/hu/cikk/2596/mesterségek-unnep-2010). (2010. 09.27)

A(z) 1004–06 modul 040–es szakmai tankönyvi tartalomeleme felhasználható az alábbi szakképesítésekhez:

A szakképesítés OKJ azonosító száma:	A szakképesítés megnevezése
31 215 02 0010 31 01	Csipkekészítő
31 215 02 0010 31 02	Fajátékkészítő
31 215 02 0010 31 03	Faműves
31 215 02 0010 31 04	Fazekas
31 215 02 0010 31 05	Gyékény-, szalma- és csuhéjtárgykészítő
31 215 02 0010 31 06	Kézi és gépi hímző
31 215 02 0010 31 07	Kosárfonó és fonottbútor-készítő
31 215 02 0010 31 08	Szőnyegszövő
31 215 02 0010 31 09	Takács
31 215 02 0100 21 01	Kosárfonó

A szakmai tankönyvi tartalomelem feldolgozásához ajánlott óraszám:

20 óra

MUNKANYAG

A kiadvány az Új Magyarország Fejlesztési Terv  
TÁMOP 2.2.1 08/1-2008-0002 „A képzés minőségének és tartalmának  
fejlesztése” keretében készült.

A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap  
társfinanszírozásával valósul meg.

Kiadja a Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet  
1085 Budapest, Baross u. 52.

Telefon: (1) 210-1065, Fax: (1) 210-1063

Felelős kiadó:  
Nagy László főigazgató