

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение
высшего образования
«Гжельский государственный университет» (ГГУ)
Колледж ГГУ

Специальность 43.02.14 Гостиничное дело

Определение каналов сбыта

ВЫПОЛНИЛ(А):
Студент(ка) группы ГД-О-18
Демидова Яна Александровна

ПРОВЕРИЛА:
Зайцева В.И.

пос. Электроизолитор
2021 год

ВИДЫ КАНАЛОВ СБЫТА

Канал сбыта гостиничных услуг - это совокупность независимых организаций вовлеченных в процесс реализации услуг гостиницы, которая доступна для индивидуальных или корпоративных потребителей. Формирование системы распределения начинается с выбора канала сбыта и его участников.

Прямой — гостиничное предприятие непосредственно продает свои продукты потребителю;

Косвенный — сбыт продуктов, организованный через независимых посредников;

Комбинированный — сбыт продуктов осуществляется через организацию с общим капиталом фирмы-производителя и независимой фирмы.

ОСНОВНЫЕ КАНАЛЫ СБЫТА, КОТОРЫЕ ИСПОЛЬЗУЮТСЯ ГОСТИНИЧНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ И ГОСТИНИЧНЫМИ ЦЕПЯМИ

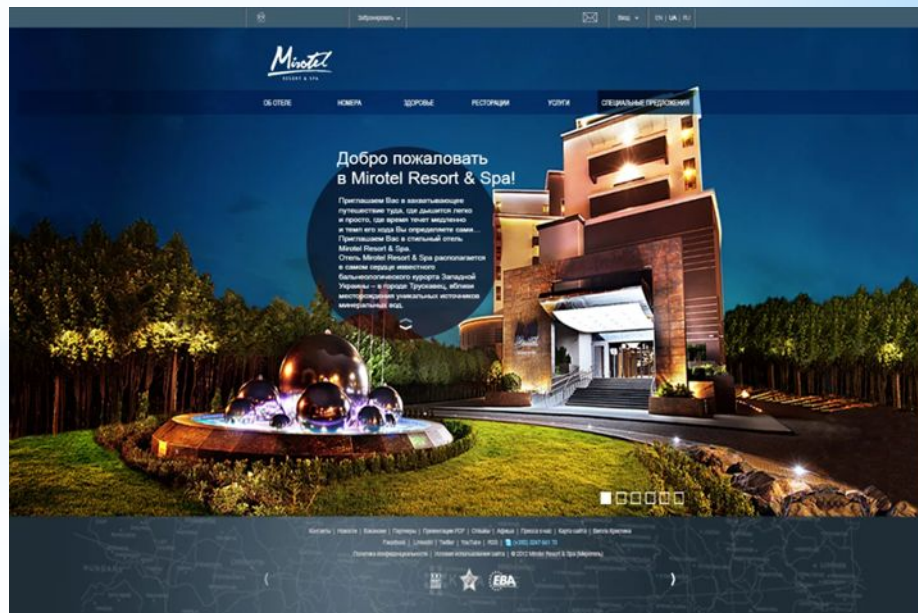
1) прямые продажи через собственный центр бронирования, осуществляемые отделом бронирования или удаленным центром бронирования. При сетевой структуре к этому каналу можно добавить центральную систему бронирования цепи, часто интегрированную с системами управления отелями для централизации продаж гостиницами цепи в режиме реального времени;

2) GDS — глобальные системы дистрибуции, объединяющие в себе тысячи отелей по всему миру. Сюда же нужно отнести принадлежащие им веб-сайты. Это один из самых старых и устоявшихся каналов, направленный на работу с туристическими агентствами и индивидуальными клиентами;

3) IDS — системы распространения Интернета (IDS — Internet Distribution Systems). В настоящее время существует достаточное количество гостиничных предприятий, осуществляющих продажу номеров через Интернет;

4) собственный портал бронирования. Сайт гостиницы в современных условиях может иметь не только информационную составляющую, но и являться выделенным прямым каналом продаж;

5) классические туристические агентства, сайты и туристических агентств, которые способствуют загрузке гостиничных предприятий.



КАНАЛЫ СБЫТА В БИЗНЕСЕ

- ✓ Каналы сбыта являются важным функциональным блоком любого бизнеса, так как их неправильный выбор приведет к отсутствию притока денег, что, в свою очередь, подводит к риску обанкротиться. Для того чтобы исключить подобную вероятность, к определению данного термина необходимо подойти со всей ответственностью.
- ✓ Для термина канала сбыта существует четкое определение – группа фирм или лиц, принимающих права собственности на товар в период его доставки от производителя к конечному потребителю. Иными словами, это посредники, реализующие товар. Кроме своего прямого назначения, у них существуют и другие функции.

КАНАЛЫ СБЫТА В СФЕРЕ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

Каналом сбыта можно назвать направление действий гостиничного предприятия по отношению к потенциальному клиенту, результатом которых является покупка клиентом продукта гостиницы. На потребительском языке, под каналом сбыта понимается тот или иной метод, с помощью которого гостиничное предприятие дает возможность клиенту забронировать или сразу приобрести номер или комплекс услуг, предлагаемых гостиницей. С увеличением каналов сбыта у гостиничного предприятия расширяется охват рынка потенциальных потребителей, что способствует росту его прибыльности. Каждый канал сбыта способствует как привлечению новых клиентов, так и работает с постоянными потребителями, которые обеспечивают гостиничному предприятию значительный доход.

Спасибо за внимание