



Определение каналов сбыта

Выполнила:

Студентка группы ГД-О-18

Косташ Вероника

Проверила:

Зайцева В.И.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Каналы сбыта гостиничных услуг- это метод с помощью которого средство размещения дает возможность гостю забронировать номер, приобрести услуги по размещению, либо комплекс услуг.

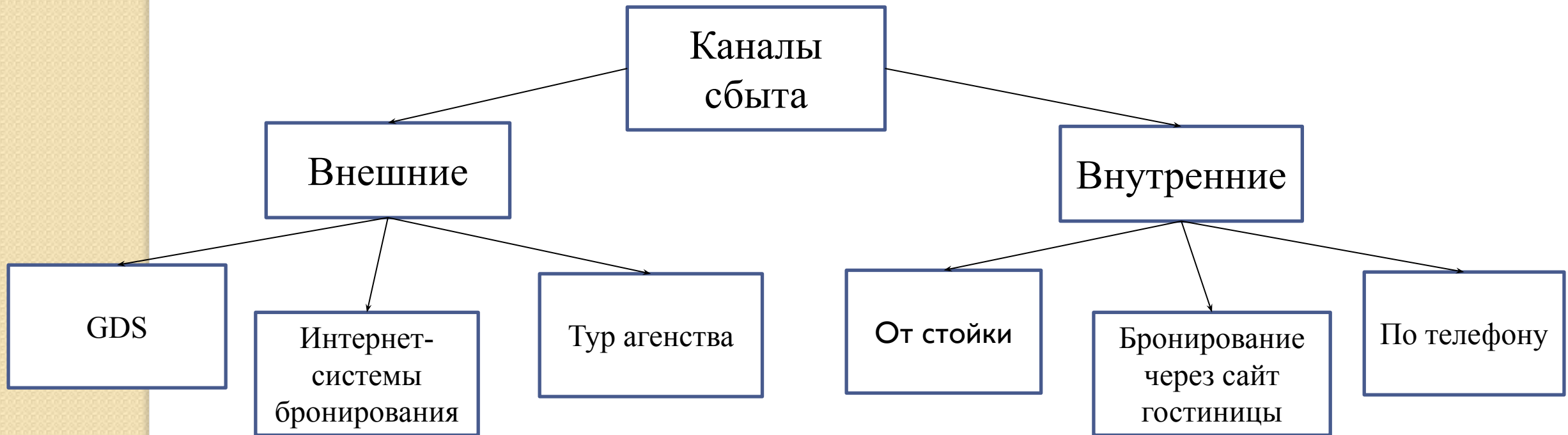


Каналы сбыта

Существуют прямые и внешние каналы сбыта.

Прямые- наличие собственного центра бронирования и интернет портала.

Внешние- с помощью посредников.



System, GDS) — международная компьютерная система бронирований.

К крупнейшим GDS относят: Amadeus, Galileo, Sabre, Worldspan, Abacus

2. Собственный портал бронирования номеров: официальный сайт, соц сети (Instagram, Vk, YouTube и тд.)

Минусы: сложно спрогнозировать результат, индивидуальный подход к пользователем разных соц сетей, каждодневное взаимодействие с пользователями.

Плюсы: низкая стоимость, большой охват, вирусный эффект.



Sabre

worldspan.



Грамотное управление действующими каналами распределения и сбыта позволяет гостиничному предприятию осуществлять стратегическое планирование своего бизнеса, чутко реагировать на изменения рынка. Увеличение данных каналов способствует большему привлечению гостей и у гостиничного предприятия появляется возможность выбирать те группы потребителей, которые могут обеспечить ему максимальный доход.



Спасибо за внимание