

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КАНАЛОВ СБЫТА

ОВЦЫНОВА КАРИНА ГД-О-18

ЧТО ТАКОЕ КАНАЛ СБЫТА?

- **Канал сбыта** в маркетинге – это ряд компаний или частных лиц, которые задействованы в процессе движения товара от производителя к потребителю посредством купли-продажи. Под **каналом сбыта** понимают цепочку посредников, которые являются промежуточным звеном между компанией-производителем и конечными потребителями.



КАНАЛЫ СБЫТА ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ ЧЕРЕЗ ПОСРЕДНИЧЕСТВО



- **Брокеры** – посредники выполняющие функцию сбыта гостиничных услуг , которая заключается в том, чтобы свести покупателей с продавцом и помочь договориться. Они не являются собственниками продукции, не держит запасов, не принимает участие в финансировании сделок. В отличие от агентов брокеры не состоят в договорных отношениях и вознаграждаются только за проданную продукцию в зависимости от стоимости проданных услуг или как фиксированное вознаграждение за каждую единицу проданной услуги.

КАНАЛЫ СБЫТА ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ НА ДОГОВОРНОЙ ОСНОВЕ АГЕНТОВ

Агенты также занимаются посреднической деятельностью на основе заключенного контракта или договора.

Под гостиничным контрактом понимается «контракт», по условиям которого владелец гостиницы соглашается предоставить гостиничные услуги клиенту или группе клиентов, являющихся клиентами турфирмы. Основными пунктами таких контрактов становятся ответственность сторон за сроки и качество предоставляемых услуг, условия и порядок оплаты, расчеты с клиентом, выплата комиссионных, порядок и сроки расторжения договоров, и другие существенные для сторон условия.

Туроператоры — самый перспективный рынок сбыта услуг гостиницы, поскольку со своей агентской сетью они обладают несоизмеримо большими возможностями для организации продажи, чем сама гостиница.



УСЛОВИЕ О ПРИВЛЕЧЕНИИ КЛИЕНТОВ В АГЕНТСКОМ ДОГОВОРЕ

- Может быть сформулировано в виде обязанности агента реализовать определенное количество номеров с правом гостиницы при отсутствии желающих заселиться в соответствующие номера взыскать оплату с самого агента. В его обязательства не сводятся только к посредничеству, а включают также обязанность оплатить квоту закрепленных за ним номеров, учитывая, что гостиница на определенное время снимает такие номера с продажи и не имеет возможности их реализовывать. Даже при наличии у нее такой возможности, например, в связи с большим номерным фондом с агента обязанность оплатить закрепленную квоту номеров не снимается, поскольку он ее добровольно и без возражений на себя принял, согласившись с возможными рисками.

УСЛОВИЕ О ПРИВЛЕЧЕНИИ КЛИЕНТОВ В АГЕНТСКОМ ДОГОВОРЕ

По условиям агентского договора агент не просто направляет клиентов в гостиницу, но и сам отсылает заявки на размещение гостей, принимает от них плату с последующим перечислением собранных средств на счет гостиницы, в нем необходимо предусмотреть порядок подачи и подтверждения, сроки аннуляции и коррекции заявок на бронирование номеров, порядок представления отчетных документов о привлеченных клиентах, а также иные условия, связанные с предоставлением гостиничных услуг.

Посредники, как специализированные организации могут способствовать более эффективному сбыту продукции, и не только сбыта, но и деятельности компании в целом.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

