



ОПРЕДЕЛЕНИЕ КАНАЛОВ СБЫТА

Сигалёва Алина ГД-О-18

Канал сбыта

- **Канал сбыта** – это выстроенная система, состоящая из посредников, решающая задачу популяризации и продвижения товара, с одной стороны и перемещения товара.



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.

Гостиничный бизнес

- В последнее время гостиничный бизнес претерпевает серьезные изменения, вызванные все усложняющимися требованиями потребителей, развитием информационных технологий и глобализацией информационных ресурсов, а также с усиливающейся конкуренцией на внутренних и международных рынках.



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.

Основные каналы сбыта, которые используются гостиничными предприятиями и гостиничными цепями:

- 1) **Прямые продажи через собственный центр бронирования** (*call-center*, отдел бронирования), осуществляемые отделом бронирования или удаленным центром бронирования (офисом продаж).
- 2) **GDS** — глобальные системы дистрибуции (*Amadeus, Sabre, Worldspan, Galileo*), объединяющие в себе тысячи отелей по всему миру. Сюда же нужно отнести принадлежащие им веб-сайты (*Travelocity, Expedia* и др.). 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 CRS туристических агентств**, которые способствуют загрузке гостиничных предприятий.

Спасибо за внимание