

Определение каналов сбыта

Леонтьева
Елена

Канал сбыта

• Канал сбыта – это совокупность фирм или отдельных лиц, участвующих в процессе продвижения товара от производителя до потребителя.



Участники рыночного канала распределения, осуществляя сбыт гостиничных услуг, выполняют ряд функций:

- формирование и приспособление предложения к потребностям клиентуры, включая оказание дополнительных услуг, согласование сроков пребывания и др.;
- квотирование, т.е. передача квот гостиничных номеров посредникам оптовикам;
- сбор, анализ и предоставление необходимой информации о продуктах и услугах;
- продвижение и распространение в рекламных и пропагандистских целях убедительной информации относительно предлагаемых услуг;
- нахождение предполагаемых покупателей этих услуг и установление с ними соответствующих контактов;
- ведение переговоров о цене и других элементах гостиничного предложения;
- организацию расчетов за проданные гостиничные услуги и покрытие затрат по обеспечению работы сбытового канала.



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

- прямые продажи через собственный центр бронирования (call-center, отдел бронирования), осуществляемые отделом бронирования или удаленным центром бронирования (офисом продаж).
- GDS — глобальные системы дистрибуции {Amadeus, Sabre, Worldspan, Galileo), объединяющие в себе тысячи отелей по всему миру, 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;
- IDS — системы распространения Интернета (IDS — Internet Distribution Systems);
- собственный портал бронирования. Сайт гостиницы может иметь не только информационную составляющую, но и являться выделенным прямым каналом продаж;
- классические туристические агентства, туроператоры.



Сайт

Собственный сайт
гостиницы поможет
привлечь гостей. Он должен
быть быстрым, не виснуть.
Необходимо проработать
дизайн, а также все вкладки
(о гостинице, номера, услуги,
цены, доп.услуги, контакты)



Instagram и Tik Tok

Данные платформы сейчас очень популярны и это отличная возможность привлечения гостей. В Instagram необходимо выкладывать фото гостиницы, возможно выкладывать видео с каких-либо мероприятий, которые устраивает гостиница. Но под фото и видео обязательно должна быть минимальная информация. Чтобы будущий гость мог все понять. В Tik Tok можно выкладывать видео на тему обзора гостиницы, ее номеров, как изменились номера после ремонта. В Tik Tok сейчас очень много трендов, которыми можно привлечь гостей.



Tik Tok



**Спасибо за
внимание!**