Kanali prodaje u turizmu

Kanali prodaje turističkog proizvoda

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Potrošači -turisti | | | | | | |
| Putnička agencija  maloprodavac | Organizator putovanja | Specijalni posrednik | Putnička agencija  Maloprodavac  Organizator putovanja | Specijalni posrednik  Organizator putovanja | Specijalni posrednik  Putnička agencija  maloprodavac | Specijalni posrednik  Putnička agencija  maloprodavac  Organizator putovanja |
| Ponuđač | | | | | | |

Struktura indirektnih kanala prodaje

|  |
| --- |
| 1. Prodaja uz jednog posrednika preduzeće turističke privrede-nezavisni poslodavac ( turistička agencija,specijalizovani posrednici) -kupac |
| 1. Prodaja uz dva posrednika preduzeće turističke privrede-turoperator-turistička agencija-kupac |
| 1. Prodaja uz tri posrednika preduzeće turističke privrede- domicilna turistička agencija-turoperator-retailer-kupac |

Domaći : odgovoriti na pitanja

1.Koje su prednosti indirektne prodaje za proizvođača?

2.Koje su prednosti indirektne prodaje za kupca?

3.Šta su kanali prodaje u turizmu?

4.Definišite direktne kanale prodaje u turizmu?

5.Objasnite indirektne kanale prodaje u turizmu?

Koristiti uđzbenik Marketing u turizmu za IV razred ugostiteljsko turističke škole,autor Ognjen Bakić.