**Datos del autor de contenido**

|  |  |
| --- | --- |
| Responsable | M. Ed. Luz Maria Stella Moreno Medrano  Lic. Daniella Bohne Pelaez |
| Contacto | [Luzma.moreno@korimaeducacion.org](mailto:Luzma.moreno@korimaeducacion.org)  danielushka@gmail.com |
| Fecha de elaboración | 01- 02 - 2014 |

**Seleccionar canales de venta**

1. **Ventajas y desventajas de los canales de venta**
2. <http://www.edudesarrollo.info/trayectos/hot_c1_m3_t2/>

|  |  |
| --- | --- |
| **Título:** | **Reconocer ventajas y desventajas de cada canal de venta** |
| **Instrucciones:** | **Relaciona las columnas según el enunciado** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Enunciado | Respuesta\* |
| 1 | Desventaja de la venta de habitaciones de hotel vía operadores de turismo. | Márgenes menores que en las ventas directas |
| 2 | Ventaja de tener una página web para tu hotel. | Llegar directamente a los clientes |
| 3 | Ventaja de la venta de habitaciones de hotel vía operadores de turismo. | Menos tiempo y esfuerzoen recibir contrataciones y reservaciones |
| 4 | Factor que debe considerarse antes de abrir una página web. | Consume dinero y tiempo |
| 5 | Desventaja de las ventas vía portales de viajes. | Requiere de un monitoreo constante |

Vender servicios de alojamiento

**Seleccionar canales de venta**

1. **El abordaje de múltiples canales de venta**
2. [**http://www.edudesarrollo.info/trayectos/hot\_c1\_m3\_t3/**](http://www.edudesarrollo.info/trayectos/hot_c1_m3_t3/)

|  |  |
| --- | --- |
| **Título:** | **Reconocer otros canales de venta y sus características** |
| **Instrucción:** | **Relaciona las siguientes columnas con las respuestas correctas.** |

Razón por la que los canales de distribución se complementan entre ellos

Son algunos requerimientos del mercado MICE (*Meetings, Incentives, Conferences, Exhibitions*)

Una asignación adecuada de recursos es igual

Corresponden a sitios que permiten que los clientes revisen y califiquen los hoteles y productos de viaje que han utilizado.

Prioridades correctas

Varias páginas web de WOM y generadas por clientes como www.tripadvisor.com

Volúmenes grandes, salas de conferencia, servicios de catering y verdaderas instalaciones de negocios:

Requieren volúmenes grandes, salas de conferencia, servicios de catering y verdaderas instalaciones de negocios.

Vender servicios de alojamiento

**Seleccionar canales de venta**

**Práctica**

**El descargable debe descargarse completa la actividad, incluyendo las instrucciones que vienen en este documento**

|  |  |
| --- | --- |
| **Título:** | **¿Puedo identificar los canales de venta para mi hotel?** |
| **Instrucciones:** | ¡Pon en práctica tus conocimientos!  1. Lleva a cabo una descripción de tu hotel, debes hacerla de manera clara y objetiva, que pueda ser apta para un canal de venta.  2. Ahora lleva a cabo una descripción de tus clientes con características que hayas detectado (comportamiento y flujo de ingresos). ¿Qué segmento te da más clientes? Explica por qué.  3. Una vez listas ambas descripciones, lleva a cabo una matriz de selección de canales con los siguientes criterios:   |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | |  | **Grupos de turistas mayores** | **Grupos de turistas jóvenes** | **Familias** | **Parejas** | **Otro** | | Agente de viajes |  |  |  |  |  | | Página web |  |  |  |  |  | | Portal de viajes |  |  |  |  |  | | Guía de turismo |  |  |  |  |  | | Operadores de turismo |  |  |  |  |  |   **NOTA:** Los clientes pueden permanecer como están o puedes agregar otros de acuerdo a tu experiencia en tu hotel. No olvides especificar y agregar el canal que implique en caso de ser necesario. Por ejemplo, que el fenómeno de los viajeros mochileros suceda a menudo en tu hotel y emplean el canal de peatones de paso y de referencias.   1. Una vez lista tu matriz de selección en función de canales y clientes, explica cada una de tus elecciones de canal y justifica tu respuesta, por ejemplo por qué crees que cierto tipo de clientes emplearía cada canal y las razones; debes explicar con claridad qué canal de venta elegirías según la descripción de tus clientes. 2. Integra a tu portafolio de evidencias el resultado de esta actividad. |

Acotaciones

Vender servicios de alojamiento

**Seleccionar canales de venta**

**Evaluación**

[**http://www.edudesarrollo.info/trayectos/hot\_c1\_m3\_evaluacion/**](http://www.edudesarrollo.info/trayectos/hot_c1_m3_evaluacion/)

**Instrucciones**

1. Lee detenidamente las preguntas/premisas que se presentan.
2. Selecciona la opción que consideres apropiada; solamente una de ellas es correcta.
3. Haz clic en retroalimentación para revisar tus resultados.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | |  | Pregunta No. | | **1** |
| Texto enunciado | | | | | | |
| ¿Qué es un agente de viajes? | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | | Respuesta correcta | |
|  | A) | Detallistas que venden productos de viaje a clientes | | | **X** | |
|  | B) | Proveedores de GDS muy conocidos. | | |  | |
|  | C) | Un sistema para reservar viajes | | |  | |
|  | D) | Todas las anteriores | | |  | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| ¡Buen trabajo! Un agente de viajes son detallistas que venden productos de viaje a clientes (viajeros). | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| Galileo, Sabre, y Amadeus son los proveedores de GDS más conocidos y ellos proveen sistemas para reservar viajes para los agentes de viajes. | | | | | | |
|  |  | |  | Pregunta No. | | **2** |
| Texto enunciado | | | | | | |
| ¿Cuál de las siguientes opciones corresponde a una característica de operadores de turismo? | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | | Respuesta correcta | |
|  | A) | Combinan los productos para crear promociones | | |  | |
|  | B) | Combinan los productos para crear una página web para un hotel | | |  | |
|  | C) | Combinan los productos | | |  | |
|  | D) | Combinan los productos para crear un paquete de vacaciones | | | **X** | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| ¡Bien hecho! Una de las características de los operadores de turismo es que combinan los productos para crear un paquete de promociones. | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| El resto de las opciones no corresponde a características de un operador de turismo sino opciones de otros canales. | | | | | | |
|  |  | |  | Pregunta No. | | **3** |
| Texto enunciado | | | | | | |
| ¿Qué es un GDS (sistema global de distribución)? | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | | Respuesta correcta | |
|  | A) | Sistema de hardware de computación para reservar productos de viaje usado por los clientes. | | |  | |
|  | B) | Sistema de hardware y software de computación para reservar productos de viaje usado por agentes de viajes. | | | **X** | |
|  | C) | Un programa que puedes instalar en nuestra computadora y automáticamente hace reservaciones | | |  | |
|  | D) | Trabaja en base regional y/o enfocada en intereses que se conecta con un número ilimitado de proveedores, agentes, y de re-venta que hacen negocios a través de él. | | |  | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| ¡Excelente! El GDS (por sus siglas en inglés) es un sistema de hardware de computación para reservar productos de viaje usado por los clientes. | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| La opción D corresponde a la definición de LDS (sistema local de distribución? | | | | | | |
|  |  | |  | Pregunta No. | | **4** |
| Texto enunciado | | | | | | |
| ¿Qué es un LDS (sistema local de distribución)? | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | | Respuesta correcta | |
|  | A) | Trabaja en base regional y/o enfocada en intereses que se conecta con un número ilimitado de proveedores, agentes, y de re-venta que hacen negocios a través de él. | | | **X** | |
|  | B) | Trabaja sólo en base internacional y/o enfocada en intereses que se conecta con un número ilimitado de proveedores, agentes, y de re-venta que hacen negocios | | |  | |
|  | C) | Trabaja en base regional se conecta con un número limitado de proveedores y agentes. | | |  | |
|  | D) | Sistema de hardware y software de computación para reservar productos de viaje usado por agentes de viajes. | | |  | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| ¡Muy bien! Recuerda que el LDS (sistema local de distribución) trabaja de manera regional y/o enfocada en los intereses de los clientes y se puede conectar con un número ilimitado de proveedores, agentes de reventa y personas que hacen negocios a través de él. | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| La opción D corresponde a la definición de GDS. | | | | | | |
|  |  | |  | Pregunta No. | | **5** |
| Texto enunciado | | | | | | |
| ¿Qué incluye el contenido digital? | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | | Respuesta correcta | |
|  | A) | Folleto, sitio web y brochure | | |  | |
|  | B) | Promociones de paquetes | | |  | |
|  | C) | Publicidad | | |  | |
|  | D) | Descripción del hotel, instalaciones disponibles y servicios disponibles. | | | **X** | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| ¡Buen trabajo! Típicamente, el contenido digital incluye: descripción del hotel, instalaciones disponibles, servicios disponibles, recreación, idiomas que habla el personal, lugar, precios por tipo de habitación y detalles de contrataciones (sencillos, de lujo, suite), políticas y otra información (hora de registro y salida, política de cancelaciones, métodos de pago, etc.), imágenes del hotel (exterior, interior, de habitaciones, etc.). | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| El resto de las opciones corresponde a herramientas de ventas. | | | | | | |