

Profesionalna prodaja (III, glava 15)



Predmet: Marketing u turizmu i hotelijstvu

Igor Kovačević, docent

Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu

igor.kovacevic@ekof.bg.ac.rs

Zadatak 1:

Tema: Lična prodaja VS online

1. Napravite uporednu analizu dva hotela po vašem izboru u Beogradu (iz istog konkurenstskog seta: ista kategorija, sličan broj soba, sličan broj sala za sastanke)
2. Analizirajte njihove web sajtove
3. Da li je sajt dovoljan da se
 - a) Vi kao odmorišni segment odlučite za taj hotel, ili bi radije zvali menadžera sektora prodaje
 - b) Vi kao kongresni organizator odlučite da u ovom hotelu pravite vaš komre, ili bi radije zvali menadžera sektora prodaje
4. Navedite kako bi vi unapredili ova veb sajtove za kongresne organizatore



Kratka pitanja za proveru znanja:

1. Zadaci sektora prodaje
2. Šta je to konkurentski set i koji su njegovi elementi
3. Šta je to upselling i naknadna dodatna prodaja
4. Struktura prodaje u odnosu na teritoriju i tržišne segmente
5. Prodaja zasnovana na web sajtovima
6. OD čega zavisi veličina prodajnog odeljenja
7. Šta su to strategijske alijanse
8. Faktori neuspešne prodaje
9. Sprečavanje osipanja i razvoj ključnih kupaca
10. Razvoj i eliminisanje odabranih sporednih kupaca
11. Evaluacija i kontrola prodaje