

Сравнительная характеристика двух систем продаж

Стандартный агентский договор

Договор на внедрение и реализацию КАСП

Результаты внедрения

Правовые особенности

Стандартный агентский договор. Перед Клиентом в качестве продавца услуги выступает Агент.

Агент действует от имени Санатория. Продавцом услуги является Санаторий.

Реализуется современная потребность Клиента взаимодействовать при покупке услуги напрямую с производителем услуги – Санаторием. Увеличение числа заявок и продаж.

Особенности маркетинга

Маркетинговая деятельность (рекламная кампания в Интернете и других носителях, продвижение сайта и т.п.) ведется от лица Агента, идет капитализация бренда Агента. Взаимодействие с маркетинговой службой Санатория минимально.

Все усилия и затраты по продвижению Санатория на рынке осуществляются Агентом от лица и в интересах Санатория. Работа осуществляется в тесном взаимодействии с маркетинговой службой Санатория. Включаются дополнительные мощные инструменты Агента: – профессиональный колл-центр в круглосуточном режиме; – группа (до 50 чел.) высококвалифицированных, специально подготовленных продавцов-консультантов; – современные технологии и сервисы (рекламные, онлайн-бронирование, онлайн-оплата, онлайн-продавец и др.); – круглосуточная работа без праздников и выходных.

Все усилия и затраты по продвижению Санатория на рынке осуществляются Агентом от лица и в интересах Санатория. Работа осуществляется в тесном взаимодействии с маркетинговой службой Санатория. Включаются дополнительные мощные инструменты Агента: – профессиональный колл-центр в круглосуточном режиме; – группа (до 50 чел.) высококвалифицированных, специально подготовленных продавцов-консультантов; – современные технологии и сервисы (рекламные, онлайн-бронирование, онлайн-оплата, онлайн-продавец и др.); – круглосуточная работа без праздников и выходных.

Организационные основы взаимодействия Агента и Санатория

Агент ведет свою торговую деятельность практически автономно.

Действуя от лица Санатория, Агент всю свою деятельность осуществляет с учетом самостоятельной работы Санатория на рынке, не вмешиваясь в нее. Санаторий остается полным хозяином коечного фонда. Агент реализует исключительно номера, нереализованные службами Санатория. В учете номеров, реализованных Агентом, фигурируют только те заявки, которые перешли с рекламной кампании, финансируемой Агентом, либо по каким-то причинам заявки не были приняты Санаторием.

Исключен конфликт интересов между Агентом и Санаторием. В реализацию задействован максимальный объем коечного фонда с большой «глубиной продаж». Сводятся к минимуму пропущенные звонки Клиента. Увеличение числа заявок и продаж.

Особенности финансовых отношений Агента и Санатория

Стандартная схема расчетов. За каждую продажу Агент переводит денежные средства.

Отсутствует движение денежных средств между Агентом и Санаторием. Агент получает свою комиссию с Клиента самостоятельно как предоплату. Агентское вознаграждение начисляется только за прямые онлайн-брони и онлайн-брони, оформленные продавцами-консультантами. Санаторий получает основную сумму при заселении Клиента. Взаиморасчеты осуществляются в документальной форме в виде удовлетворения встречных

Беря с Клиента предоплату, Агент повышает гарантию его заселения в Санаторий. Агент получает гарантировано и бесперебойно оборотные средства для проведения маркетинговых мероприятий в интересах Санатория и расчетов с контрагентами. Санаторий освобождается от инвестирования собственных средств в маркетинговые мероприятия (рекламу, модернизацию сайта и др.). Уменьшается число отказов по предварительным заявкам и неполученный доход. Уменьшаются банковские расходы.

Общая результативность

Низкий объем реализации с тенденцией ежегодного снижения. Снижение загрузки Санатория.

По сравнению со стандартной схемой число заявок и продаж увеличивается в 8-10 раз.

Увеличивается коммерческая загрузка Санатория в среднем на 30%. Общая загрузка на 15%. Санаторий получает современную, на уровне мировых стандартов систему продаж и учета номерного фонда, как важнейший инструмент повышения эффективности своей деятельности и развития.