

CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO NA EMPRESA HOTEL PALMAS EXECUTIVO

Rafael André Wouters¹
Sara Joana Gadotti dos Anjos²

RESUMO

Com mais acesso a informação, os consumidores tendem a comparar cada vez mais os produtos e serviços que estão adquirindo. Desta forma, fazer uma boa gestão dos canais que distribuem os produtos do hotel passou a se tornar um desafio, já que estes têm de tornar o produto visível para o cliente pelo canal que este estiver comprando. Os estudos têm mostrado uma grande transformação na gestão dos canais de distribuição no setor hoteleiro, muito influenciado pelos avanços tecnológicos. Este trabalho tem como objetivo geral analisar os canais de distribuição da Empresa Hotel Palmas Executivo. Para isso, foram traçados os seguintes objetivos específicos: caracterizar os canais de distribuição utilizados pelo Hotel Palmas Executivo; descrever as estratégias de distribuição utilizadas pelo Hotel Palmas Executivo e analisar os principais fatores do ambiente interno externo que influenciam a estrutura dos canais de distribuição. A pesquisa se constitui por ser exploratória e descritiva por meio de um estudo de caso com aspectos qualitativos. Para a coleta dos dados foram utilizadas entrevistas com roteiro semiestruturado. O resultado da pesquisa apontou que os canais que os principais canais do Hotel Palmas Executivo são aqueles que utilizam a internet. Dentre as principais estratégias de distribuição utilizadas é destacada a variação do comissionamento para adquirir um melhor posicionamento. Dos principais fatores de influência são destacados uma boa gestão da empresa, além dos pontos turísticos da cidade são citados os parques e a infraestrutura da cidade.

Palavras-chave: Canais de distribuição, Estratégias, Hotel Palmas Executivo.

¹ Acadêmico (a) do Curso de Administração, UNIVALI – Campus Balneário Camboriú.
rafaa-tb@hotmail.com

² Professor (a) do Curso de Administração, UNIVALI – Campus Balneário Camboriú. sara@univali.br