



Cómo obtener el máximo beneficio de tu alojamiento



Alvaro Rubio

Regional Sales Manager
SiteMinder

Agenda

1

Aspectos
básicos

2

Estrategias
de ingresos

3

Ponerlo en
práctica



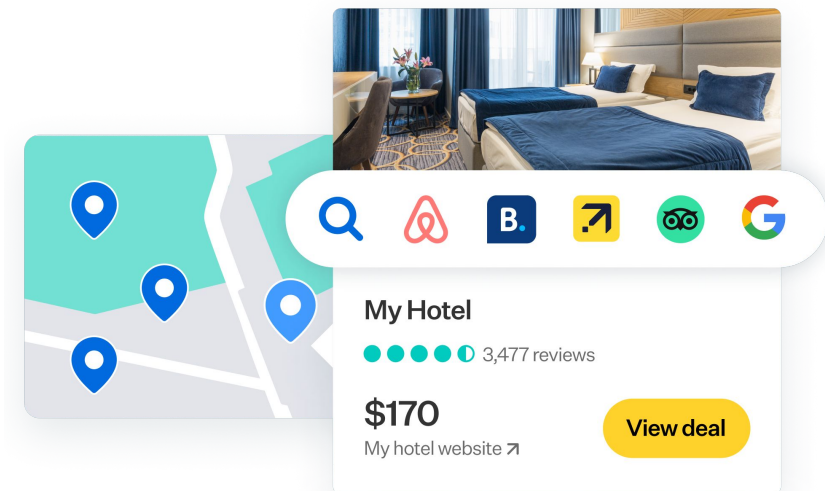
1

Aspectos básicos

Presencia digital

Las personas que viajan hoy en día son **más** propensas a iniciar el proceso de búsqueda de alojamiento en un motor de internet en lugar de por recomendaciones personales.



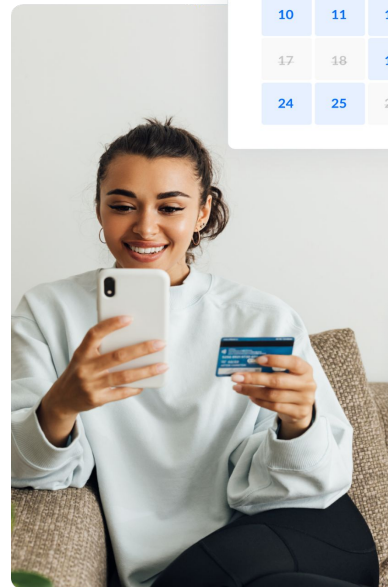


La mejor estrategia de distribución

Los canales de venta online, como las OTAs, los metabuscadores y tus propios canales de reserva, son una forma excelente de llegar a tu público objetivo y **aumentar las reservas y los ingresos**.

Reservas directas

Contar con un motor de reservas integrado en una web optimizada y una buena estrategia no solo te permitirá **aumentar tus ingresos**, sino también controlar la relación con tus huéspedes desde el momento de la reserva y ganar más dinero con ofertas, promociones y descuentos especiales.



Select dates 📅 Wed, 5 Oct - Fri, 7 Oct

< **OCTOBER 2022**

Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun
26	27	28	29	30	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

1 2 3

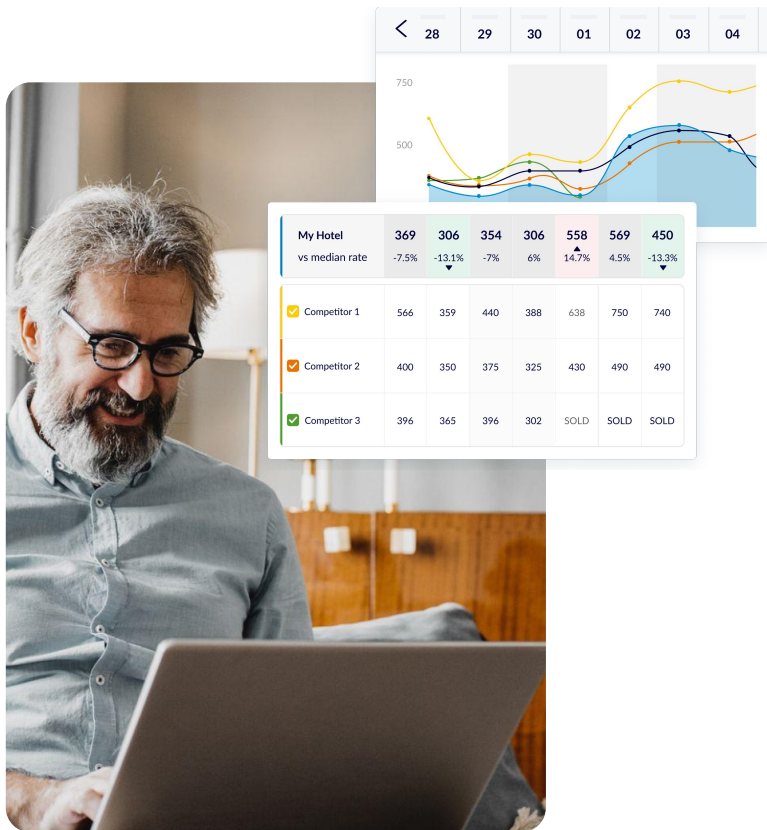
Add-ons

Would you like to add something extra?



Breakfast 25.00 ☒

Airport transfer 35.00 ☐

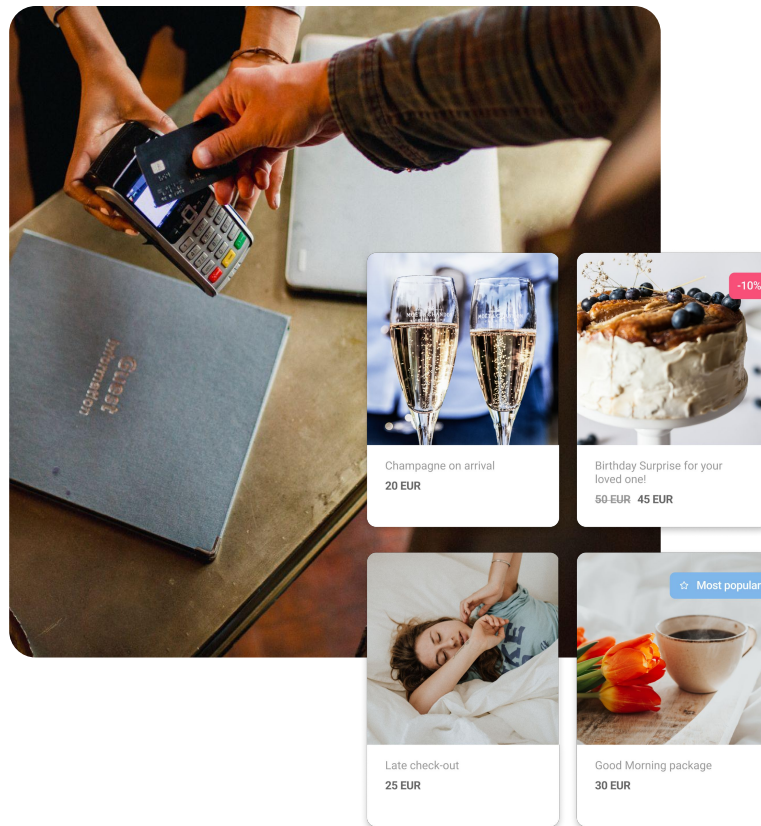


Posicionamiento competitivo

Al estar al día de los cambios en las tarifas de tus competidores o de la cantidad de reservas que reciben en momentos concretos, identificarás nuevas oportunidades de **atraer más huéspedes** o sacar más partido a los ingresos por las reservas en distintos momentos del día, la semana o el mes.

Aumenta el gasto que hacen tus huéspedes

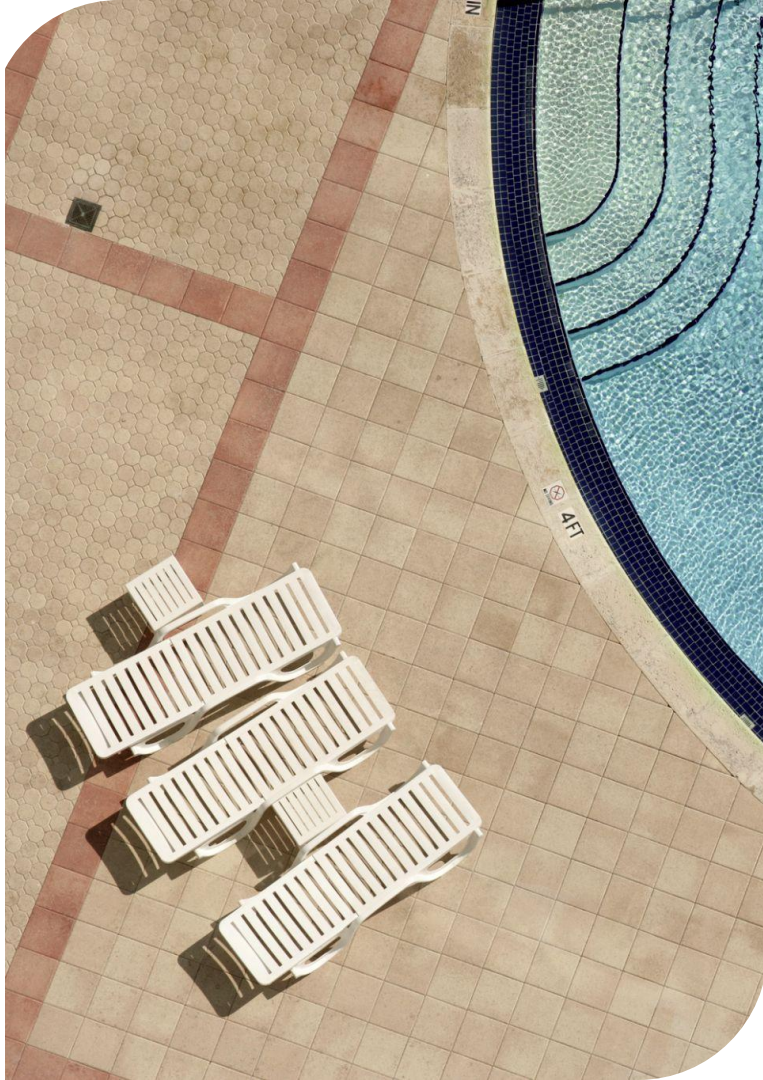
El 87 % de las personas que viajan están dispuestas a gastar más de lo que cuesta la habitación, promocionar tus servicios complementarios podría ayudarte a mejorar tu TRevPAR.





2

Estrategias de ingresos

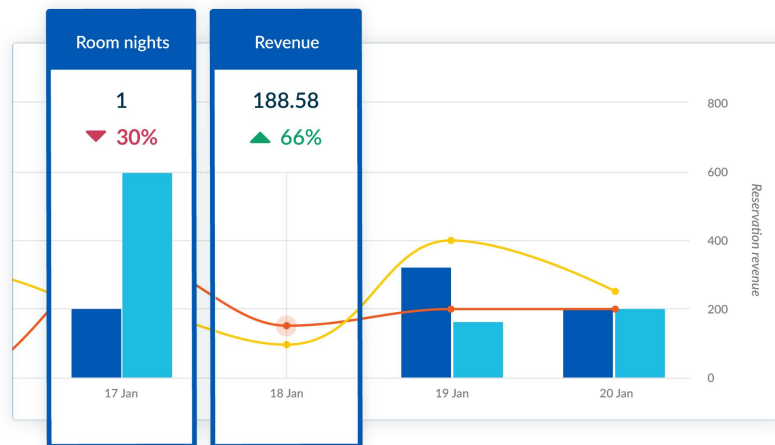


Gestiona tus ingresos

La gestión de ingresos es una técnica estratégica para establecer precios que se aplica para **aumentar los beneficios**. La clave para crear una estrategia de precios eficaz es conocer bien tu negocio. Por eso, eres la persona más indicada para saber cuál es la opción más adecuada para tu alojamiento.

Controla el rendimiento de tu alojamiento

Los datos de rendimiento indican el ritmo al que recibes reservas para fechas futuras, lo que incluye el tiempo entre reserva y llegada (en otras palabras, la antelación al reservar) y los ingresos obtenidos en ese periodo. Comparar tu progreso con los resultados históricos de tu negocio es esencial para [mantener la gestión de ingresos bien encaminada](#).



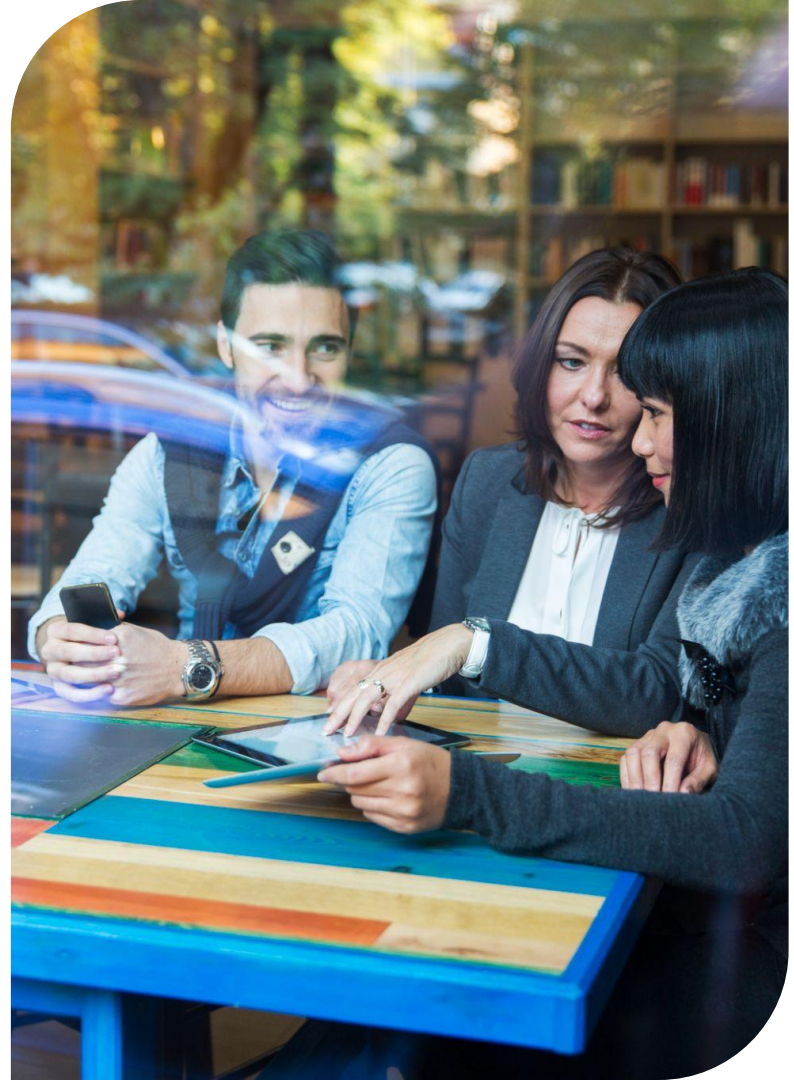


Gestiona el rendimiento del inventario de los canales

Al crear un informe especializado, podrás hacer un seguimiento preciso y eficaz del rendimiento de tu inventario en todos tus canales. Te ayudará a renegociar las comisiones con plataformas externas y encontrar el equilibrio ideal entre tus reservas directas e indirectas.

Aprovecha los eventos que generan demanda

Para aprovecharlos y **aumentar los ingresos**, es necesario ajustar los precios rápidamente de forma dinámica, algo que puede requerir muchos recursos, especialmente de personal, a menos que cuentes con una herramienta de gestión de ingresos que te permita automatizar procesos.





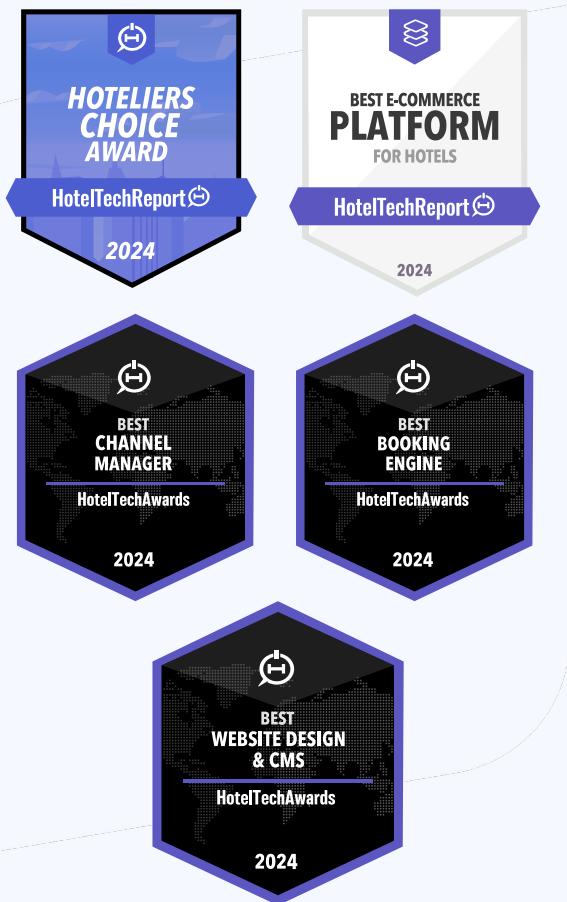
Gestiona estratégicamente las tarifas

Para gestionar con eficacia las tarifas de tu hotel, solo tienes que abordar un dilema: cómo conseguir que reserven tus habitaciones cobrando lo que valen para **cumplir los objetivos de rentabilidad de tu negocio**.



3

¿Cómo llevarlo a cabo?



Descubre SiteMinder

SiteMinder es una plataforma de gestión hotelera premiada y de prestigio reconocido que te ayuda a aprovechar todo el potencial de tu hotel para aumentar sus ingresos.

Nos han nombrado mejor plataforma de comercio hotelero, mejor gestor de canales y mejor motor de reservas porque contamos con todas las herramientas que necesita un hotel para mejorar sus ingresos y gestionar los precios de forma dinámica en un contexto como el actual.



“Gracias a SiteMinder, no solo hemos optimizado la estrategia de precios y ventas, captando nuevos segmentos de mercado. Sino que también hemos incrementado las reservas en un 20%, mejorando significativamente su rentabilidad”.

Marina Benidorm

GRACIAS

alvaro.rubio@siteminder.com