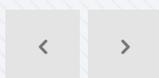


Al pan, pan y al vino vino, conceptos que incrementan Ingresos



Mostrar Todo

0



Entradas recientes

Por qué creer en el Turismo en Colombia?

Nueve años, Horizonte en Línea

La tan anhelada bendita paridad

Al pan, pan y al vino vino, conceptos que incrementan Ingresos

Las 10 cosas que los Hoteles deben hacer en 2021

Al pan, pan y al vino vino, conceptos que incrementan Ingresos

Categorías

- Ecommerce
- Empresarios



El afán por lograr una rápida recuperación económica con frecuencia facilita que los Hoteles pasen por alto conceptos que incrementan Ingresos

Estos conceptos que incrementan Ingresos , en muchas ocasiones más bien evitan que se pierdan ingresos por intentar hacer sonar la caja registradora lo más pronto posible

Fruto de nuestra experiencia en [Horizonte en Línea](#), exponemos a continuación algunos de esos puntos álgidos que hemos visto recientemente y que podrían aportar a que los Ingresos de su Hotel no se vean afectados:

- **Primero procesos, luego tecnología**, el cómo hacer las cosas, el proceso lógico y organizado en cada área de su Hotel debe estar definido, escrito y difundido a cada equipo con presencia o no de la tecnología. Los métodos en cada organización pueden variar conforme a diferentes variables , pero así se trate de un Hotel de tres habitaciones, deben existir, bien sea guiados por un profesional especializado dentro de su equipo o contratado con un outsourcing como [Horizonte en Línea](#)

La tecnología ayuda a dinamizar los procesos, no los crea

- La paridad tarifaria, no solo se aplica para hablar de Otas o comercialización on line, sino para verificar que así la demanda en el destino esté por debajo del 10% , como Hotel me debo preparar a obtener la mejor parte del mercado cuando el momento llegue y por ello, el Hotel debe tener claridad en las tarifas que ofrece a sus diferentes canales de venta.

Debe tener **paridad tarifaria en todos los canales de venta**, desde la negociación con agencias de viajes, mayoristas, Otas, corporativos, GDS, hasta las tarifas de venta directa , oportunidad de la que ya hablamos en una de nuestras anteriores entradas :

[Las 10 cosas que los Hoteles deben hacer en 2021](#) para ello es importante saber en qué momento es estratégico enviar tarifas netas o por el contrario comisionables, y entender el mercado al que se dirigen

La paridad tarifaria en todos los canales de venta del Hotel , es uno de esos conceptos que incrementan Ingresos

- Haciendo un poco de énfasis en la **paridad tarifaria en comercialización on line** , un Hotel debe estar controlando que las tarifas que se exhiben en cada portal o tarifas públicas de venta, correspondan a las tarifas que el Hotel ha concedido con las respectivas promociones autorizadas por el Hotel y que por ningún motivo, las estrategias llamadas «ocultas» u «opacas» que corresponden a las dirigidas a un mercado específico, se visibilicen a cualquier tipo de usuario, pues frenan automáticamente la posibilidad de lograr ser reservado en otros canales de venta por faltar a las condiciones de paridad
- Como es un momento importante en el que se deben aprovechar al máximo las oportunidades de mercado, muchos Hoteles han optado por **capacitar a su equipo de trabajo** en diversos temas que ayudan a dinamizar la comercialización y es una buena práctica, sin embargo, hay un sin número de opciones de entrenamiento virtual que en ocasiones trata de confundir al Hotelero al momento de decidir la mejor. Por nuestra experiencia en capacitación, podemos decir que el desarrollo de temas especializados y con una buena dosis de casos prácticos y reales, es decir, un entrenamiento teórico – práctico sería una de las mejores inversiones que pudiesen realizar.

Cabe resaltar que una formación de éstas características sugiere una inversión a su altura, pero la ventaja es que se puede garantizar su recuperación en el corto plazo, sabiendo también que las personas capacitadas han desarrollado las habilidades y sobre todo el gusto por el tema dictado

Políticas Flexibles, no gratuitas

- Otro de esos conceptos que incrementan Ingresos , es la flexibilidad a que nos obliga la reactivación , que en ningún momento es sinónimo de gratuidad y en ello radica la gran diferencia respecto a lo que todo el tiempo estamos escuchando, que debemos tener **políticas flexibles**. Sin embargo, esto se ha convertido en que el Hotel debe preparar una habitación , alistar un menú de desayuno y disponer a su equipo para recibir un huésped y éste no llega, y perdemos todo éste alistamiento. Puedo tener una política flexible de menos tiempo que lo que tal vez manejábamos antes, si teníamos cancelación 30 días antes, podemos bajarla a 24 horas, pero el día del check in en la mañana procedo a la primera noche del alojamiento , hecho que obviamente debo aclarar en la confirmación de reserva para que le haya enviado al huésped

- Fotos
- Ideas
- Imágenes
- Marketing Digital
- Precios
- Reactivación
- Reapertura
- Reputación On Line
- Reservas
- Revenue Management
- Sin categoría
- Tarifas
- Tecnología

Etiquetas

central de reservas channel manager
cursos on line Digital dinámica de
precios E-commerce
ecommerce
ecommerce hotelero emprendedor
enlinea con horizonte escritura
fidelización historia **Hotel**
Hoteles hoteles boutique
ingresos mano motor de
reservas nuevo comienzo olvido
Ota **OTA's** paridad paridad
de tarifas hoteleras **paridad**
tarifaria paridad tarifaria en
hoteles Presencia on line pricing
procesos rate shopper
reactivación económica
reactivación hotelera
reapertura reapertura hotelera
reputación reputación on line
reservas **revenue**
Revenue
Management
RMS seminarios de revenue servicio
tarifas Web site



El estudio y, en general, la búsqueda de la verdad y la belleza conforman un área donde podemos seguir siendo niños toda la vida., Albert Einstein

Ana Yancey Hernández

Revenue Manager

Horizonte en Línea

Comparte esto:



Posts Relacionados

9 junio, 2021



Por qué creer en el Turismo en Colombia?

Leer más

2 mayo, 2021



Nueve años, Horizonte en Línea

Leer más

6 abril, 2021



La tan anhelada bendita paridad

Leer más

Deja un comentario

Tu dirección de correo electrónico no será publicada. Los campos obligatorios están marcados con *

Comentario

Nombre *

Correo electrónico *

Web

Recibir un email con los siguientes comentarios a esta entrada.

Recibir un email con cada nueva entrada.

Publicar comentario



Horizonte en Línea



Horizonte En Linea

Bogotá, Colombia

Servicios

- ⌘ Revenue Management
- ⌘ E-commerce
- ⌘ Reputación Online
- ⌘ Marketing Digital
- ⌘ Formación y Capacitación

Contacto

Comuníquese con un experto ahora.

Llámenos al: +(57) 318 659 5361

Escríbanos a: manager@horizonteenlinea.com



Horizonte en Linea

