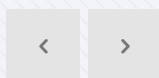


Las 10 cosas que los Hoteles deben hacer en 2021



Mostrar Todo

♥ 4



Las 10 cosas que los Hoteles deben hacer en 2021

Venimos de un período de reacomodación, en donde un cierre parcial o total afectó gran parte de los Hoteles



septiembre 2020 representó para muchos de los Hoteles ese nuevo comienzo, como aquel que empieza a dar sus primeros pasos y cae, y se tropieza, pero vuelve y lo intenta.

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

Categorías

- Ecommerce
- Empresas
- Fotos
- Ideas



Hoy en día los Hoteles siguen iniciando , proponiendo e intentando ser más certeros en cada decisión para asegurarse un día más de vigencia, como empresa, como complemento perfecto en el universo del turismo.

En mi afán por brindar alternativas que permitan preservar la esperanza en un mundo lleno de incertidumbre , me permito dar éstas recomendaciones en tono que podría parecer obligante, pero que responde a la inmediatez con que considero , los Hoteles deberían reaccionar:

Alternativas que permiten preservar la esperanza

1. Estar bien informados: El consultar fuentes confiables, estar al tanto de la información acerca del movimiento de viajeros a nivel nacional e internacional, así como datos de la economía , serán de gran ayuda al momento de aprovechar las oportunidades puntuales que se presenten en cada destino
2. Presencia On Line actualizada: Siempre será un punto importante que los Hoteles deberán cuidar, pero en éste momento en que gracias a la virtualidad, la globalización está a la orden del día, se hace imprescindible que los Hoteles potencien su información en su sitio web, en sus redes sociales y por supuesto en Google My Business
3. Contratar asesoría profesional: Cada peso que se invierte cuenta y en éste período los Hoteles no pueden ensayar, la recomendación es contratar asesoría profesional especializada en cada tema, sobre todo en temas como el Revenue Management que los ayudarán a la pronta recuperación económica
4. Autodiagnóstico: Como ya lo habíamos mencionado en nuestra anterior entrada: **Reapertura Hotelera: Un Nuevo Comienzo**, los Hoteles deben empezar por saber en qué punto están, en cuanto a procesos (comercialización, segmentos, tecnología, dinámica inteligente de precios, infraestructura, presencia on line) para proponerse metas alcanzables en el corto plazo
5. **Capacitación de su equipo de trabajo: Una buena forma de reavivar la motivación y el sentido de compromiso con los Hoteles, radica en el entrenamiento de su equipo, bien sea potencializando el cargo que desempeñan o en temas que les traerán bienestar y les ayudarán a desempeñar de una mejor forma su trabajo**
6. Organización de su base de datos: Es un buen momento para que los Hoteles organicen , depuren y retomen el contacto con los huéspedes de cualquier época y les hagan saber que aún están vigentes y tiene lo mejor para ofrecer
7. Revisar estrategias para incentivar la venta directa: Está bien diversificar la comercialización y hacer presencia en diversos canales de distribución, sin embargo, con el comportamiento del turista nacional, los Hoteles deben estar atentos a sus procesos de venta directa on line y off line, hacer mediciones acerca de la conversión de cada canal y ajustar los procesos para lograr un mayor indicador
8. Análisis de la relación beneficio – costo en tecnología: Es buen momento para hacer demos, conocer nuevas tecnologías y evaluar la eficiencia de las existentes en los Hoteles
9. Benchmarking: El seleccionar realmente las propiedades que debieran hacer parte del set competitivo de los Hoteles, precisar sus estrategias y analizar si se podrían ajustar a sus realidades, es un ejercicio ideal en una época de cambios en el mercado, donde muchos cerraron , donde otros vendieron o donde cambiaron su estrategia para apuntarle a un nuevo mercado
10. Diseño de experiencias: Ante los escenarios de distanciamiento social y zonas bioseguras, se hace necesario que los Hoteles trabajen en el diseño de nuevas experiencias dentro del Hotel , aprovechando al máximo sus espacios, piscina, zonas húmedas, gimnasio, restaurante, incluso salones para eventos que funcionen como coworking o salas de juegos

Lo más importante es que puedan ejecutar oportunamente cada una de las recomendaciones y claro, ya saben que cuentan con **Horizonte en Línea** para ayudarlos en su camino a la recuperación económica!

«Nunca pierdas la esperanza. Las tormentas hacen a la gente más fuerte y nunca duran para siempre.» Roy T. Bennett

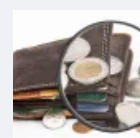


Andrés T.

- 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
enlineaconhorizonte escritura
fidelizacion 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 sopper
reactivación económica
reactivación hotelera
reapertura reapertura hotelera
reputacion reputacion on line
reservas **revenue**
Revenue
Management
RMS seminarios de revenue servicio
tarifas Web site



Comparte esto:

[Facebook](#) [LinkedIn](#) [WhatsApp](#)

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

1 Comment



Karol Casas dice: Responder

3 febrero, 2021 a las 7:14 pm

Es interesante tener estos tips o recomendaciones pero lo más importante es saberlos aplicar. Y si al momento de aplicar se desconoce alguno de los temas, lo ideal es contar con la asesoría, así sabemos que lo podemos hacer mejor. Gracias

Deja un comentario

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

Comentario

Nombre *

Correo electrónico *

Web

email con los siguientes comentarios a esta entrada.

email con cada nueva entrada.



Horizonte En Linea

Bogotá, Colombia

Servicios

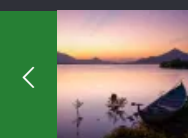
- ⌘ Revenue Management
- ⌘ E-commerce
- ⌘ Reputación Online
- ⌘ Marketing Digital
- ⌘ Formación y Capacitación

Contacto

Comuníquese con un experto ahora.

Llámenos al: +(57) 318 659 5361

Escríbanos a: manager@horizonteenlinea.com



Horizonte en Linea

