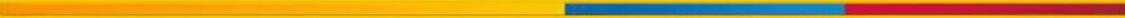




El futuro  
es de todos

Gobierno  
de Colombia

# Pronósticos de Demanda



2021



**PROCOLOMBIA**  
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS



- 
- 1 Qué es un pronóstico de demanda
  - 2 Elementos a considerar en un pronóstico de demanda
  - 3 Importancia de los pronósticos de demanda para la toma de decisiones
  - 4 Pronósticos de demanda en momentos de incertidumbre

¿Qué es un pronóstico de  
Demanda?



1

## Presupuesto de Ventas

Basado en previos supuestos

2

## Intuición de Ventas

Basado en experiencia y aspectos emocionales no racionales.

3

## Reporte de Forecast-PMS

Lo que tengo reservado a futuro



“

Estimación a futuro de la demanda, basada en tanto en ciencia como en arte que se actualiza constantemente ”

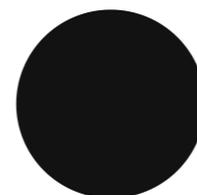
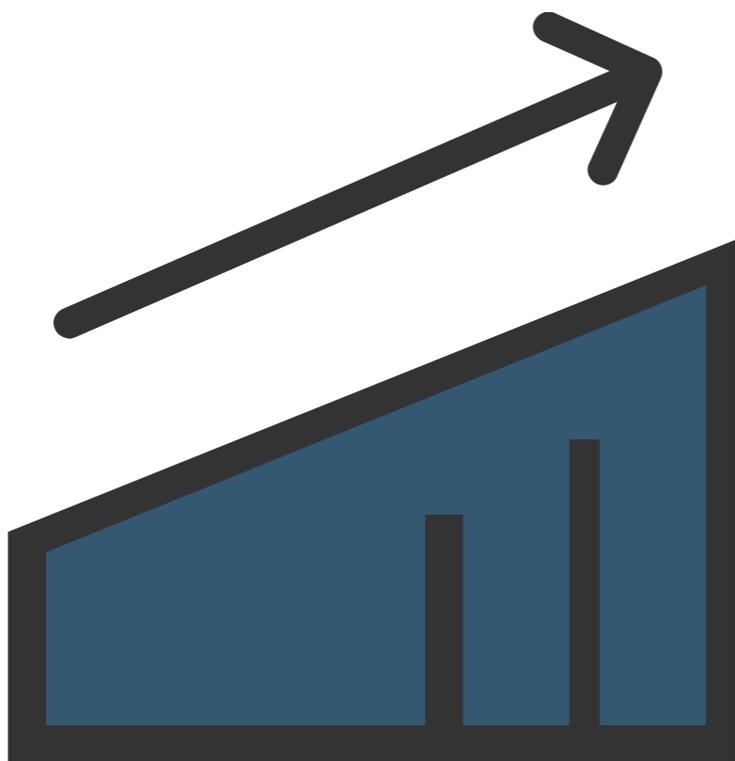




## Elementos Considerar Pronóstico

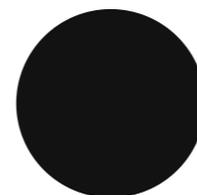


# PRONÓSTICO



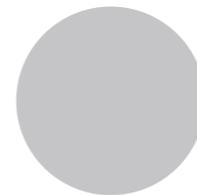
1

Experiencia



2

Buena información



3

Buenos Modelos





# PRONÓSTICOS

Conocimiento del Hotel y del área.



Tendencias de reservas y curva de reservas.

Perfiles de mercado tiene el Hotel



Eventos especiales.

Ocupación de los meses pasados y periodo similares de años anteriores



Numero de reservas garantizadas y no garantizadas

Disponibilidad de habitaciones de la Plaza



Planes de remodelaciones o renovaciones de Habitaciones que afecten el numero de habitaciones

Porcentaje de habitaciones reservadas y fechas cutt Off de Grupos

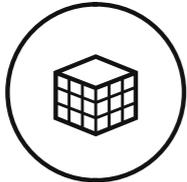


Entrada de nuevos hoteles y renovaciones de actuales o cambios de marca





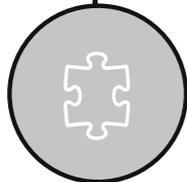
# Pronósticos



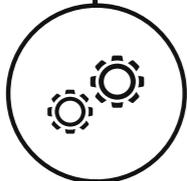
Número de Llegadas esperadas | Tendencias de reservas y cancelaciones



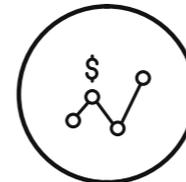
Número de Walk-In



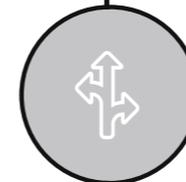
Número de extensiones de estadia



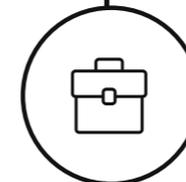
Número esperado de no Shows



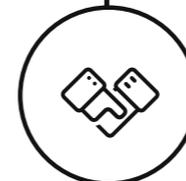
Número de salidas anticipadas



Número de Check Out



Número de habitaciones fuera de servicio



Número de personas en habitación- All Inclusive



# Pronóstico



## General vs Segmento

Mejor a nivel de segmento de mercado basado en diferentes curvas y diferente disposición a pagar .



## Restringido y Desrestringido

Restringido basado en la capacidad del Hotel  
Desresntringido no tiene un limite a la capacidad - Optimo



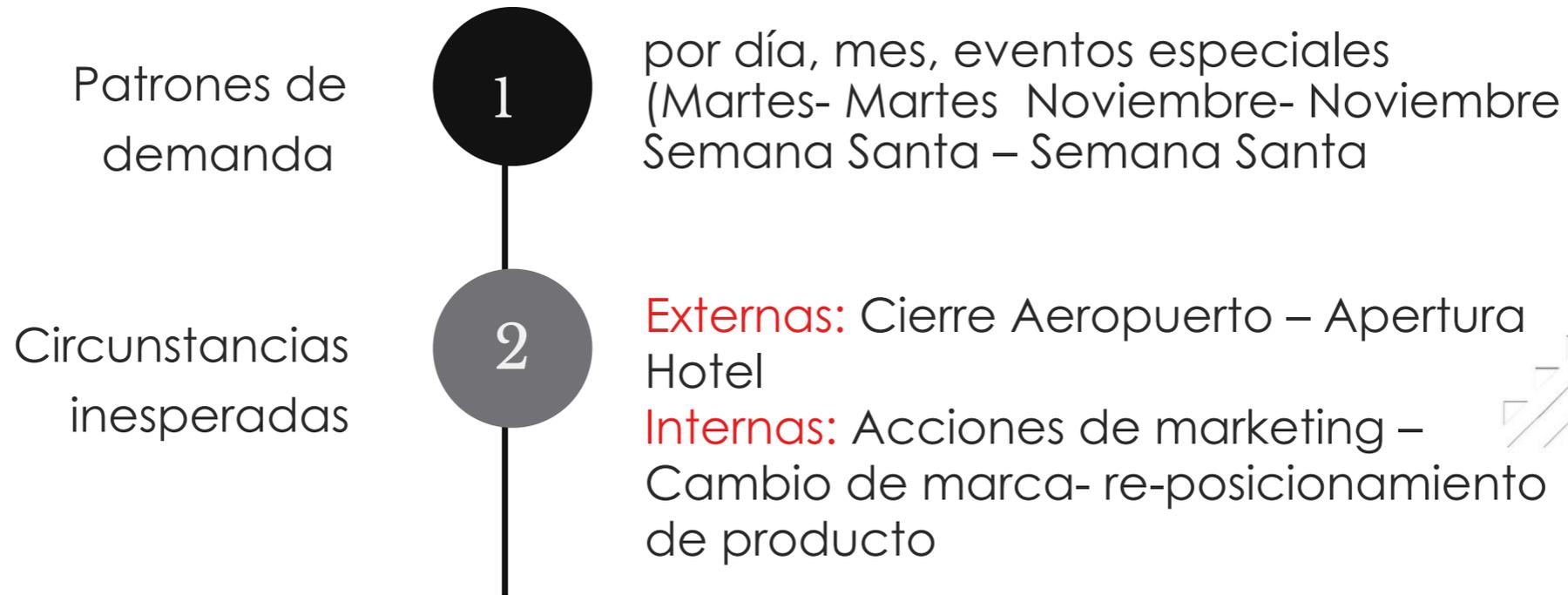
## Limitaciones

LOS Longitud de estadia y las interacciones  
Pronosticos para multiples longitudes de estadía.





# Principios Pronósticos



El rol de un Revenue Manager es lograr cambiar los pronósticos de demanda



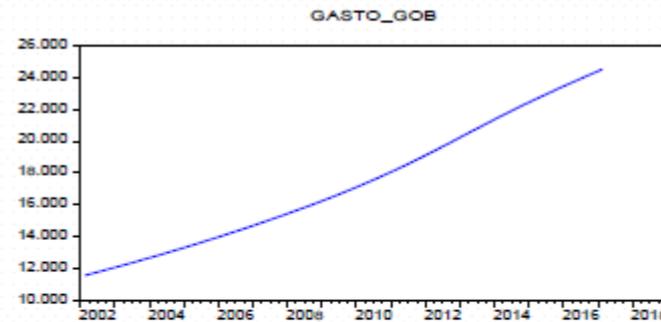
Para elaborar un pronóstico, se necesita una serie de tiempo, la cual es definida como una recopilación de observaciones sucesivas en el tiempo para un mismo individuo.

La serie de tiempo tiene 4 componentes:

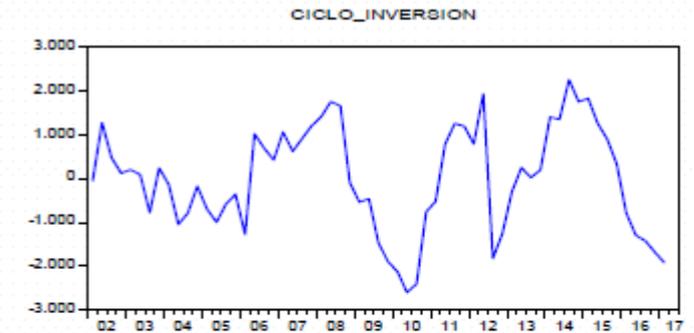
- Tendencia.
- Ciclo.
- Estación.
- Irregular.

## Componentes de la serie de tiempo.

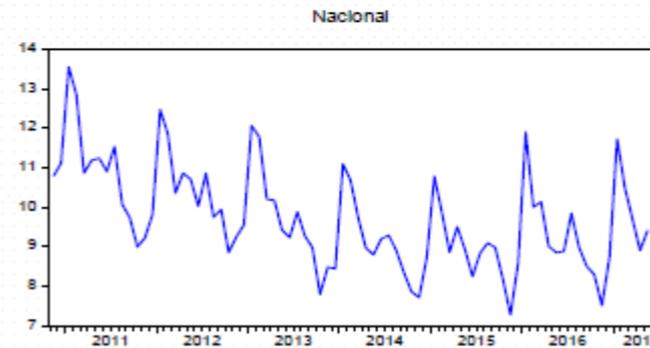
**Tendencia**



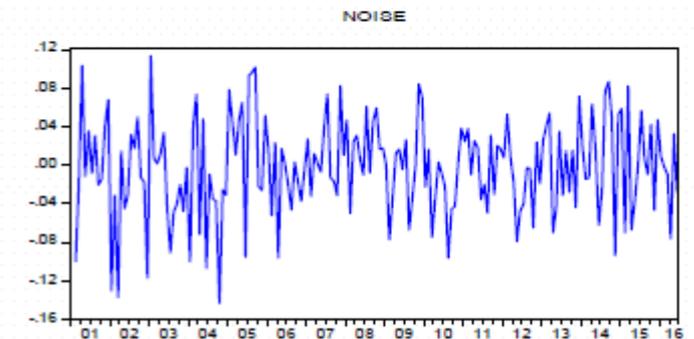
**Ciclo**



**Estacional**



**Irregular**





## Importancia de los pronósticos



CONOCER EL  
FUTURO AGREGA  
VALOR

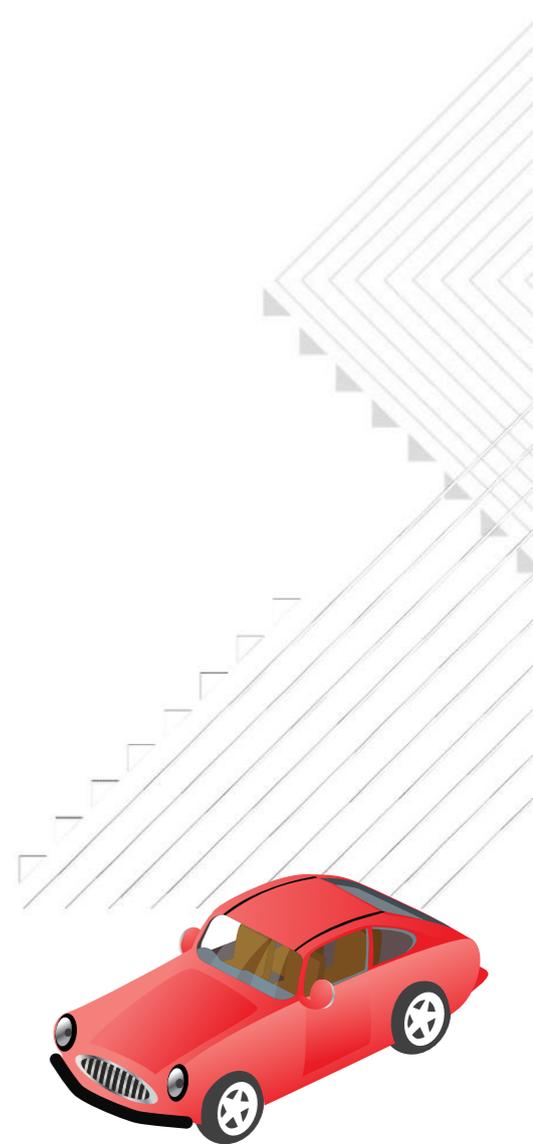
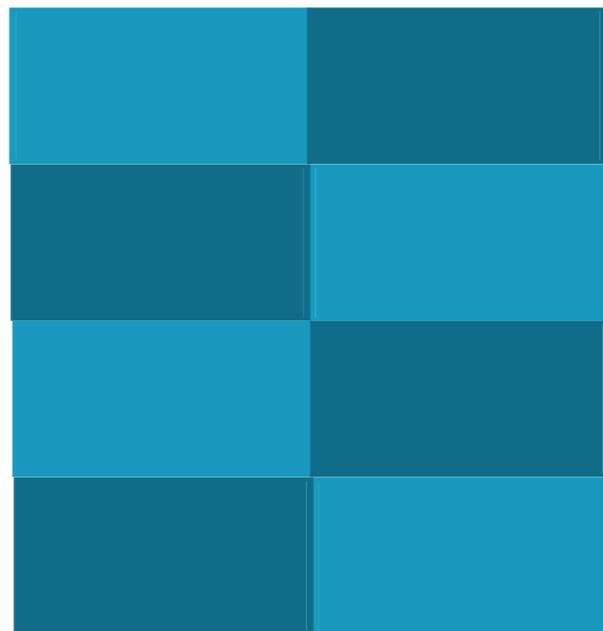
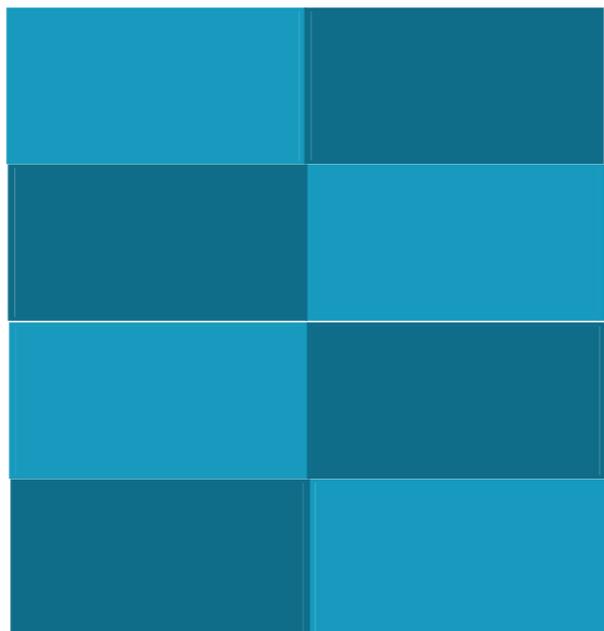
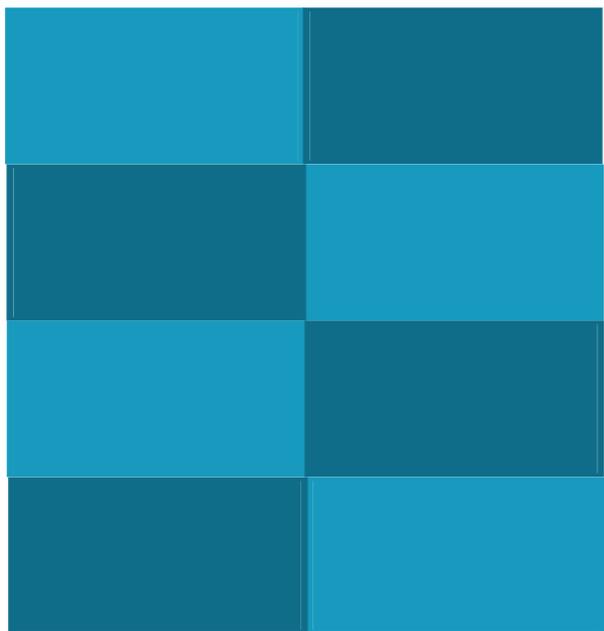
**REDUCIR INCERTIDUMBRE**

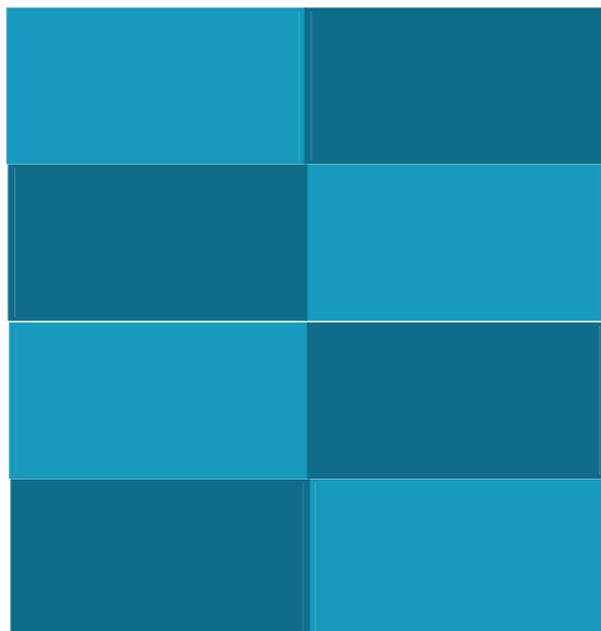
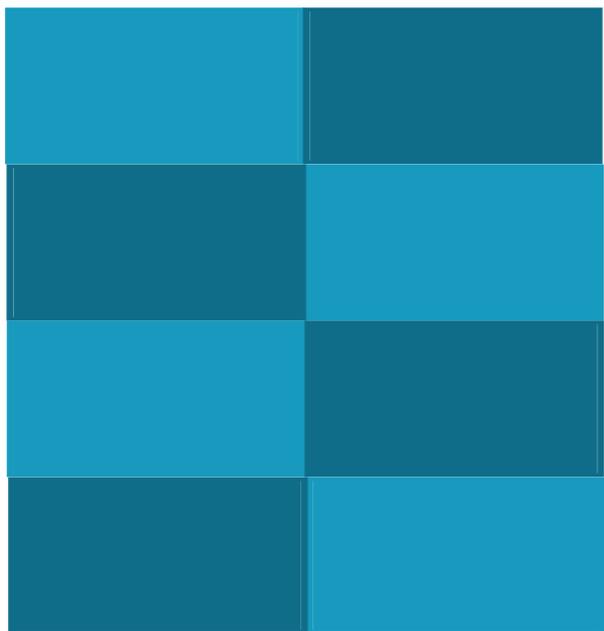
**AUMENTAR CERTEZA**

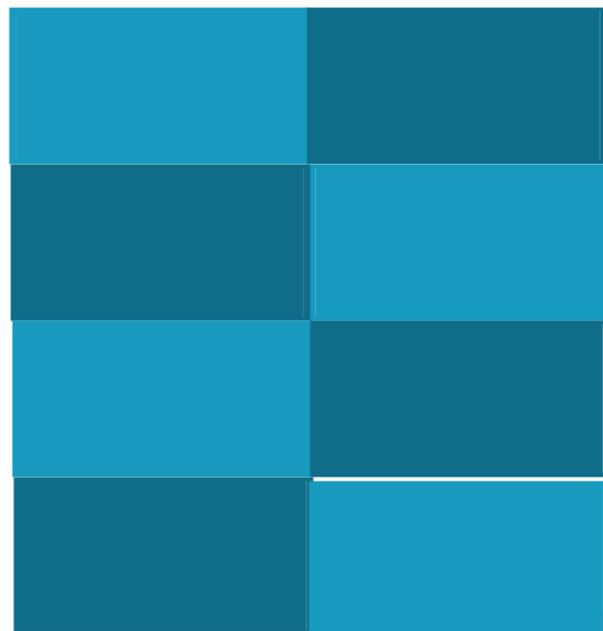
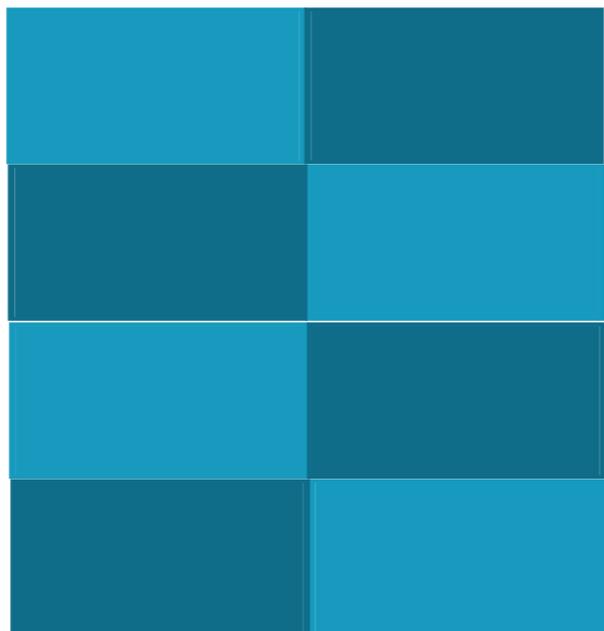
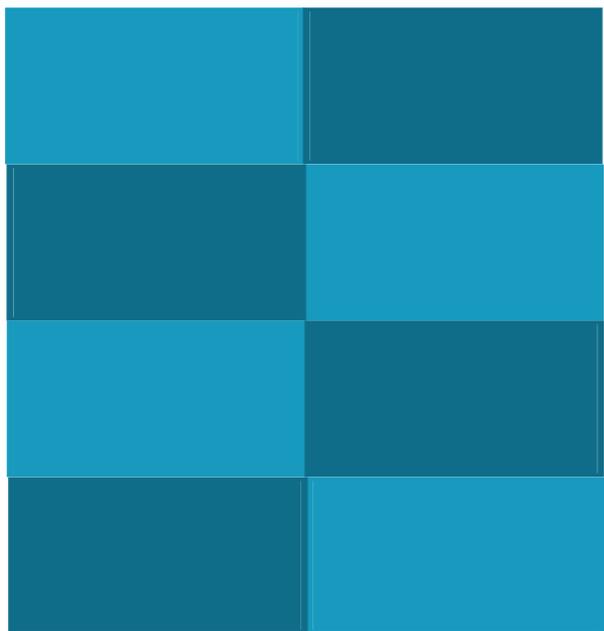
**TOMAR MEJORES DECISIONES**

**ACTUAR EN EL PRESENTE PARA  
INTERVENIR EL FUTURO**



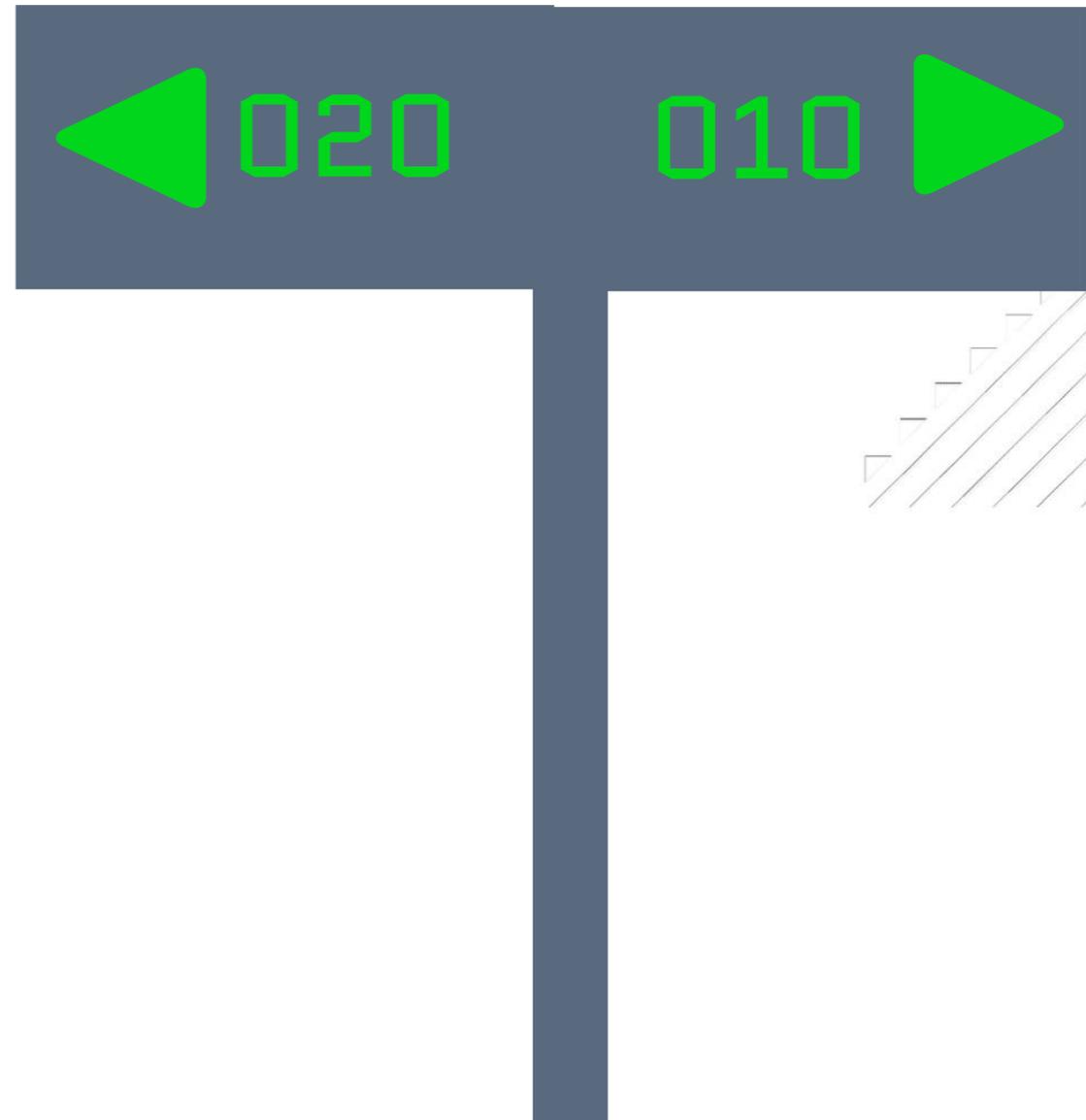








- MAYORES CERTEZAS
- MENORES INCERTIDUMBRE
- FALLAS EN EL SISTEMA
- VEHÍCULOS QUE VAN ADELANTE,
- VEHÍCULOS QUE VAN A SALIR





# Importancia



- Es un aspecto fundamental en Revenue Management.
- Acciones tácticas de Revenue Management (gestión de tarifas, controles de estadia, gestión de capacidad, análisis de desplazamiento).
- Acciones estratégicas.
- Anticipar periodos de mayor demanda contraída o sin contracción ayuda a determinar las unidades esperadas a vender y los ingresos.





# Importancia



- Brinda las pautas para identificar cuáles han sido las estrategias más exitosas y que han aumentado los beneficios del hotel.
- Provee información relevante a la hora de evaluar nuevas propuestas de comercialización y de negocio.
- Monitorear los resultados en tiempo real permite que el hotelero gestione eficientemente el inventario del hotel, administre los canales de distribución y sus condiciones de venta y anticipe implementar restricciones de venta.



¿Pronósticos en momentos de  
Incertidumbre?

# Pronósticos- Momentos de Incertidumbre



Escenarios

Optimista- Medio- Pesimista



Nuevas Variables

Factores Externos - cuantificar



Corto - Mediano  
Plazo

Mayor precisión



Ajustes- Validación

Constante y hechos a la  
medida





[xavier@myrevenue.com.co](mailto:xavier@myrevenue.com.co)

+57 304 433 3509

TAIKU PALDIES ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ TANAN благодаря  
SHUKRAN DANKE TERMA KASSIH DÍKY  
GRATIAS 감사합니 MATONDO MAAKE NANNI DIAKUIU  
HVALA THANK YOU MERCI MOCHCHAKKERAM DIOLCH  
TÄNAN YOU SPASIBO дякую FALEMINDERIT

# GRACIAS

הודות ASANTE CHOKRANE ESKERRAK MISAOTRA GRAZIE  
谢谢 OBRIGADO ARIGATO VINAKA  
SULPÁY SPASIBO  
DIOLCH ACIU DIOLCH WELALIN TAK KÖSZÖNÖM  
EKELE NGIYABONGA MATUR NUWUN KIITOS DZIĘKUJĘ