



TIPOS DE TARIFAS EN HOTELERÍA

Ana Yancey Hernández T.



PRESENTACION **ANA YANCEY HERNANDEZ T.**

Soy una mujer soñadora, emprendedora,
amante de la vida y de los viajes, hija de Dios y
orgullosa de mis hijos y mi hermoso país,
Colombia!!



<https://bit.ly/2HyF5la>



<https://bit.ly/2HyF5la>



Universidad
Externado
de Colombia

<https://bit.ly/2BriEaP>



<https://bit.ly/2ym7x2Q>



<https://bit.ly/2FfsIOI>

SMART PRICING

Una tarifa para cada mercado

COLOMBIA 

EJES TEMÁTICOS



CANALES DE
DISTRIBUCIÓN



MERCADOS B2B / B2C



TARIFAS EN HOTELERÍA



DINÁMICA DE TARIFAS



TALLER



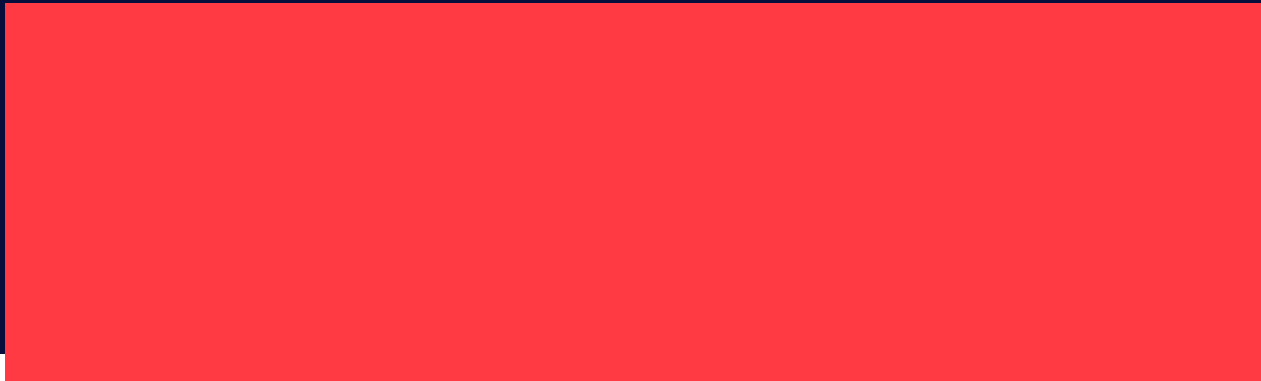
INVITACIÓN

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

**Todos los medios físicos o digitales mediante los cuales, los
Hoteles hacen llegar sus servicios a los usuarios finales**

Canales off line y canales on line

Canales de Venta Off Line





<https://bit.ly/3cvllyZ>

Call Center



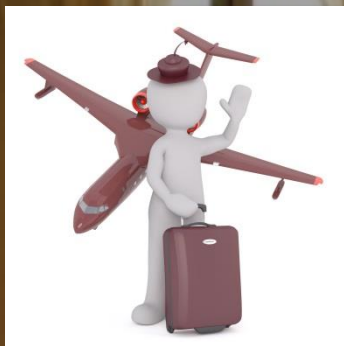
<https://bit.ly/3zaPkod>

Corporativo



<https://bit.ly/3cvyfLK>

Walk In



Agencias de Viaje

Canales de Venta On Line



The background image shows the interior of a glamping tent. On the left, there is a bed with a light-colored sheet and a dark patterned blanket. A black and white zigzag patterned pillow is on the bed. In the center, a light blue wooden table is supported by a central metal pole. On the table, there is a white lantern, a small wooden box with a green fruit, and a blue vase with red and yellow flowers. To the right, there is a wooden headboard and a colorful striped rug on the floor. The tent's interior is made of light-colored fabric, and the entrance shows a view of green grass outside.

Sitio Web y
motor de
reservas

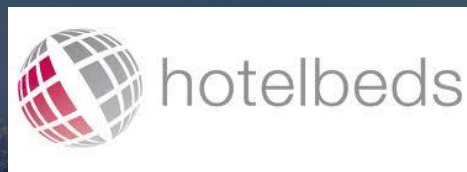
Metabuscadores

Agencias de
Viaje On
Line – Ota's

GDS

Touropерadores
Mayoristas On
Line

Tourop operadores mayoristas on line:

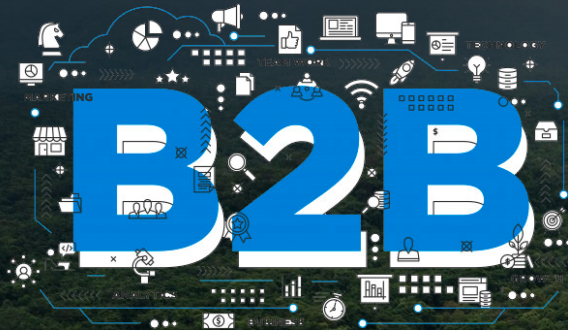


Agencias de Viaje On Line:



B2B – Business to Business





Business to Business

- De empresa a empresa
- Proceso de compras de colaboración
- Tarifas negociadas
- Convenios off line
- Tarifas opacas o empaquetadas
- La comunicación se da a través de uno o varios intermediarios



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

COLOMBIA 

EJEMPLOS



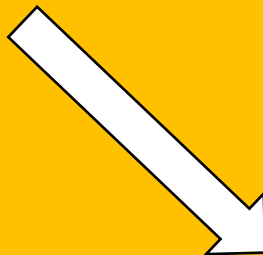


Bedbank

- ✓ 60.000 reseller ó intermediarios de viaje
- ✓ 170.000 Hoteles
- ✓ 22.000 Rutas
- ✓ 16.000 actividades

**Ancillary
Bank**

- ✓ A.V. minoristas
- ✓ A.V. mayoristas
- ✓ Operadores Turísticos
- ✓ Aerolíneas
- ✓ Ota's
- ✓ Hoteles



Estrategias – B2B



GLOBAL DISTRIBUTION SYSTEM - GDS



amadeus



Horizonte En Línea

Estrategias para aumentar productividad en GDS



Revisión constante de estrategias con market manager o agente encargado

Horizonte En Línea

B2C – Business to Consumer





- 

COLOMBIA 

EJEMPLOS





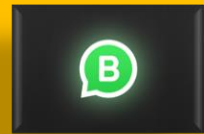
BOOKING.COM
online hotel reservations

despegar.com 



Expedia

www.sitiodelhotel.com



<https://bit.ly/2Rxd5FX>

Estrategias – B2C



Agencias de Viaje On Line – OTAS



Horizonte En Línea

TALLER



B2B



B2C



B2B2C

Identifica el mercado

TALLER

BOOKING.COM

B2C / B2B2C

SITIO WEB Y MOTOR DE RESERVAS

B2C

EXPEDIA

Hoteles.com - B2C
Paquetes -B2B

WHATSAPP BUSINESS

B2C

TRUMAN ADVENTURE - AGENCIA
DE VIAJES MINORISTA

B2B

PRICETRAVEL - HOLDING

Pricetravel.co - B2C / B2B2C
Mayoristas - B2B


ABREU - TOUROPERADOR
MAYORISTA

B2B

Identifica el mercado

Tarifas en Hoteles



A photograph of a bedroom interior. In the foreground, a bed is made with a white sheet and a blue and orange striped blanket. Two blue pillows are at the head of the bed. To the left, a framed abstract painting is on the wall. In the background, a large window looks out onto a green landscape. To the right of the window, a wooden table stands on a patterned rug. A flat-screen TV is mounted on the wall above the table. The ceiling has exposed wooden beams.

Precio de una noche de alojamiento más los servicios incluidos

Tipos de Tarifas

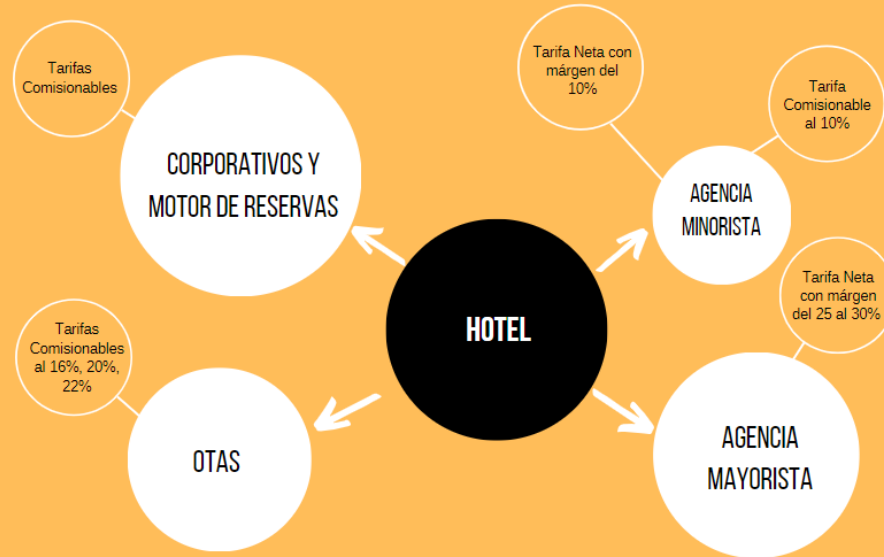


Diferenciación en Tarifas



DINÁMICA DE TARIFAS

CASO: HOTEL



EJERCICIO



Tarifa Comisionable



Tarifa Neta

Oferta la Tarifa correcta

EJERCICIO IDENTIFICACION DE TARIFAS

Habitación Doble

Tarifa antes de Impuestos

250.000

Canal de Venta	Tarifa Comisionable	Comisión		Tarifa Neta	Margen	
		%	Valor		%	Valor
Booking.com	250.000	16%	40.000	210.000		
Nestlé	250.000	0%	0	250.000		
Viajes Galeón	250.000	10%	25.000	225.000		
Hotelbeds	250.000	25%	62.500	187.500	25%	234.375
					22%	228.750
					30%	243.750

Paridad Tarifaria





Revisa que todas
tus tarifas base
estén iguales en
todas las Otas



Revisa si las
promociones se
aplican de la
misma forma en
todas las Otas



Presta atención
a las tarifas
finales luego de
aplicar las
estrategias
ocultas



Revisa las condiciones de los contratos firmados y en el caso de las mayoristas revisa los márgenes acordados

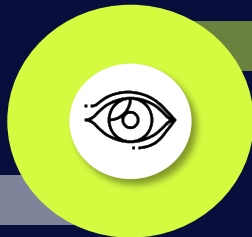


Ten en cuenta la TRM con que se hacen las conversiones



Para detectar si es un reseller prueba cerrando una fecha, si persiste la diferencia, debes hacer una reserva de prueba

INVITACIÓN



1. EXPLORA POR COLOMBIA



2. TOMA TU MEJOR FOTO



3. COMPARTELA EN REDES

**¡¡Tú también
puedes aportar!!**



COLOMBIA, EL PAÍS MÁS ACOGEDOR DEL MUNDO

Descubre porqué



Ana Yancey Hernández T. y
Horizonte en Línea



Horizonte en Línea



Horizonte en Línea



Ana Yancey Hernández T.

Conferencista Programa de Formación Exportadora en Turismo



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS



El futuro
es de todos

Gobierno
de Colombia

COLOMBIA 

MUCHAS
GRACIAS

COLOMBIA.TRAVEL



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS