

Las 10 claves de la distribución hotelera online

Permítanme describir a continuación las que creo son las claves de la buena distribución hotelera en Internet.

1. Use un experto en Distribución que les asesore y ofrezca recomendaciones.

Cualquier hotel que desee maximizar sus ingresos debe realizar un gran esfuerzo en tener una distribución efectiva. Para ello debe tener a su alcance a recursos especializados que guíen a sus recursos internos hasta que tengan el grado de experiencia necesario.

2. Cree y Desarrolle una estrategia de Yield Management

El hotel debe establecer una estrategia de revenue management para sus canales de distribución fruto de su estrategia global de Yield. La debida aplicación de estrategias en cada uno de los canales de distribución, asegurará la consecución del objetivo final del hotel.

3. Permanezca abierto a revisar y redefinir sus estrategias y tácticas, con ánimo de mejorar.

Realice reuniones de Yield con las personas clave de sus sistemas de distribución online. Dichas reuniones deben servir para revisar la producción, precios medios, consecución de objetivos, así como redefinir o realizar ajustes en la estrategia del hotel en los canales de distribución.

4. Haga que su Estrategia de Distribución en Internet forme parte del Plan de Marketing del Hotel y sea coherente con los objetivos trazados en el mismo

Las mejores estrategias de distribución hotelera en Internet están muy integradas con el Plan de Marketing del mismo.

5. Aplique Paridad de Precios y de Disponibilidad en todos los canales de distribución.

Los hoteles deben asegurarse de que todos los canales de distribución disponen de los mismos precios, y tipos de disponibilidad. El consumidor está a un sólo click de un distribuidor a otro, por lo tanto, si hubiera diferencias en cuanto a precio, asegúrese de que existen diferencias proporcionales en cuanto a servicio y/o restricciones que justifiquen dicha diferencia.

6. Use buenas descripciones y fotografías para promocionar su establecimiento

Una buena descripción de su hotel y buenas fotografías pueden marcar la diferencia y decantar la venta hacia su establecimiento. Piense que los clientes quieren ver lo que están comprando.

7. Optimice su página Web e inserte un sistema de reservas online

El objetivo principal de cualquier página web debe ser vender alojamiento. Para ello, hay que saber mostrar las habitaciones, los precios y ofrecer la posibilidad de reservar.

8. Conozca nuevas oportunidades de distribución online

Con nuevos portales que nacen a diario, nuevas oportunidades que surgen en GDS, etc, es difícil mantenerse al día de todas las oportunidades de negocio. Haga lo posible por conseguirlo.

9. Mantenga una estrecha relación con sus proveedores de Distribución

Para conseguir estar al día de las oportunidades, y tener opción a disfrutar de ellas, mantener una buena relación con sus partners en distribución puede ser vital y su hotel puede mejorar sus



niveles de visibilidad.

10. Manténgase informado sobre novedades del sector

La distribución hotelera en Internet es muy dinámica y variable. Estar informado conlleva un esfuerzo diario pero cualquier pequeño cambio puede hacer que, si no se mantiene al día, pueda perder una oportunidad de negocio o haber quedado fuera de lugar en un canal de distribución altamente competitivo.

suscripción rápida

con un 'click'

Otros artículos que le pueden interesar:

Suavizar el impacto del COVID en la Gestión de Ventas de un Hotel

[Read More](#)

Los errores mas comunes del Liderazgo

[Read More](#)



Liderazgo en una crisis: respuesta de un buen director de hotel al brote de coronavirus

[Read More](#)

El Branding, o Crear una Marca Hotelera que marque la diferencia

[Read More](#)