



# MASTERCLASS

# DISTRIBUCIÓN EN TIEMPOS REVUELTOS

Por Mireia Faugier y Víctor Sánchez



# Mireia Faugier

**MENTORA Y EXPERTA EN TURISMO**

**EXPERTA EN ESTRATEGIA COMERCIAL HOTELERA**

**EXPERTA EN EVOLUCIÓN DE PERSONAS EN EMPRESAS TURÍSTICAS**

**“Contagio pasión y excelencia por el servicio hotelero ,  
sacando lo mejor de cada persona”**

**Mentora de la UIB – Universitat de les Illes Balears**

**Colaboradora del CIRCULO INTERNACIONAL DE DIRECTORES DE HOTEL**

**Formadora Cursos de alto nivel en Recepción de hotel**

**COACH , MASTER TRAINER , TRAINER DE ÉLITE, TRANSFORMATIONAL &  
HAPINESS SPEAKER, KEYJUMPER & TOP SPEAKER**

**Creadora Aula Formación para Alojamiento e Intermediación  
(4 promociones- 150 alumnos con inserción laboral)**

**DIRECTBEDS REVENUE & COACHING**



**DIRECT  
BEDS**  
REVENUE & COACHING



**Garden  
hotels**



**Cámara Internacional de  
Conferencistas**



**Universitat  
de les Illes Balears** Facultat  
de Turisme

**MELIÀ**  
HOTELS  
INTERNACIONAL



Círculo Internacional  
de Directores de Hotel



## QUE ME LLEVO

- ❖ Comercialización Post-Covid
- ❖ Venta en Multi-Canales
- ❖ Players para el nuevo Ecosistema Tecnológico
- ❖ Marketing de supervivencia
- ❖ Transformación Digital Express

# Comercialización Post Covid :

- ❖ Panorama 2017 al 2019
- ❖ Desaparición de contratos de garantía, depósitos y exclusividades
- ❖ Reducción de plazas de vuelo, en función de la demanda
- ❖ Necesidad de diversificar
- ❖ Nuevos "Players"
- ❖ Personal Polivalente
- ❖ Avance de la tecnología

# Venta en Multicanales :

## OFF LINE –

Touroprador

Incoming / DMC

Agencias Físicas

PEP



# Venta en Multicanales :

## ON LINE-

B2B

 hotelbeds

 Booking.com

OTAS

 trivago

Metabuscadores

 Roibos

MarketPlace

 TRAVELZOO®

Ofertas Flash

 hotetec  
activamos tus ventas online

Venta Directa

 DIRECT  
BEDS  
REVENUE & COACHING

 OSTELTUR  
ACADEMY

# Venta en Multicanales :

## CORPORATIVOS-



Cuentas empresa

Implan



The logo for American Express, consisting of the words "AMERICAN EXPRESS" in white, uppercase, sans-serif font centered within a solid blue rectangular background.

Central Reservas

GDS

The logo for aMADEUS, with the word "aMADEUS" in a blue sans-serif font where the 'a' is lowercase and the rest are uppercase.

Your technology partner

## NETAS

- TTOO / FIT
- Incoming (TO)
- PEP

## COMISIONABLES

- OTAS
- B2B
- Web

### TIPOS

- Flexibles
- Semi Flexibles
- Opaca

## CORPORATE (netas o comisionables)

- GDS (Comisionable)
- Negociadas  
Directas (Netas)
- Implan (Negociada)



# VÍCTOR SÁNCHEZ

DISTRIBUCIÓN TURÍSTICA | TRANSFORMACIÓN DIGITAL

“Más de 10 años infiltrado en el entorno digital de la comercialización turística”.

CEO HOTETEC - DOME group -

## Perfiles profesionales turismo y tecnología



## Revolución tecnológica

CRS

PMS

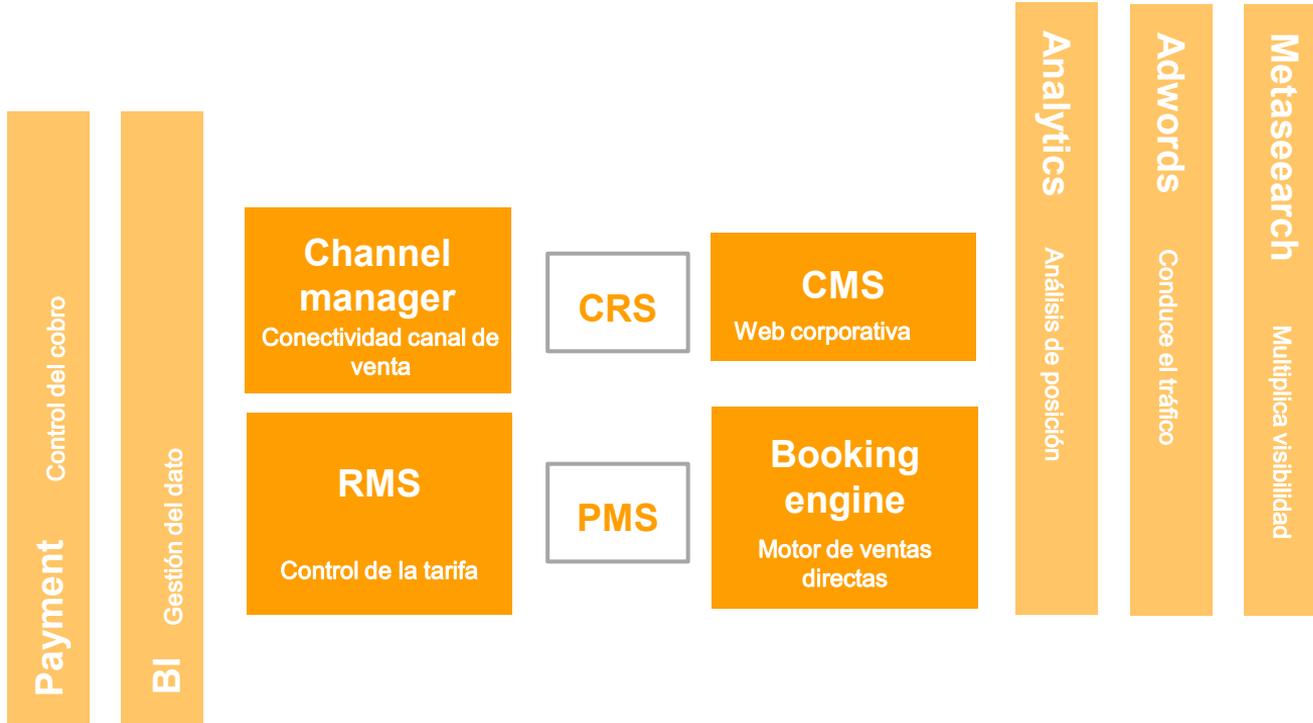
## Revolución tecnológica



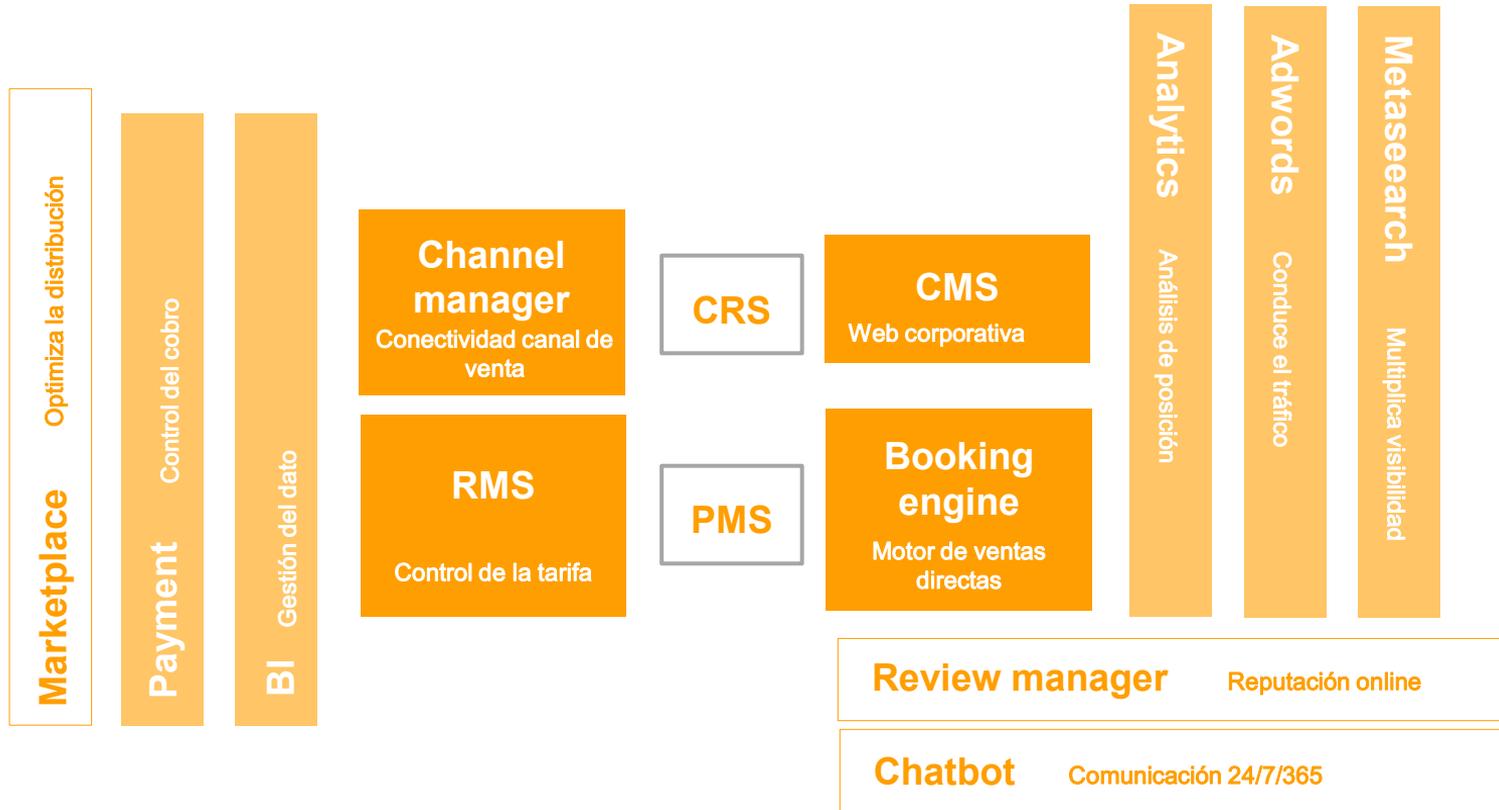
## Revolución tecnológica



## Revolución tecnológica



## Revolución tecnológica



“

“vender la **habitación** adecuada, al **cliente** adecuado, en el **momento** preciso, al **precio** correcto, por el **canal de distribución** adecuado y por la cantidad de **noches** precisas”

# Gestión de canales online

Gestión online de canales

## ¿Dónde estamos?

### Datos e intención de compra

Venta de intermediación

**-30%**

Tráfico Web

**x2**

Tendencia: Incremento venta  
Canal directo (s21 vs s19)

**+37% €**

**+23% BKN**

**+30% RN**

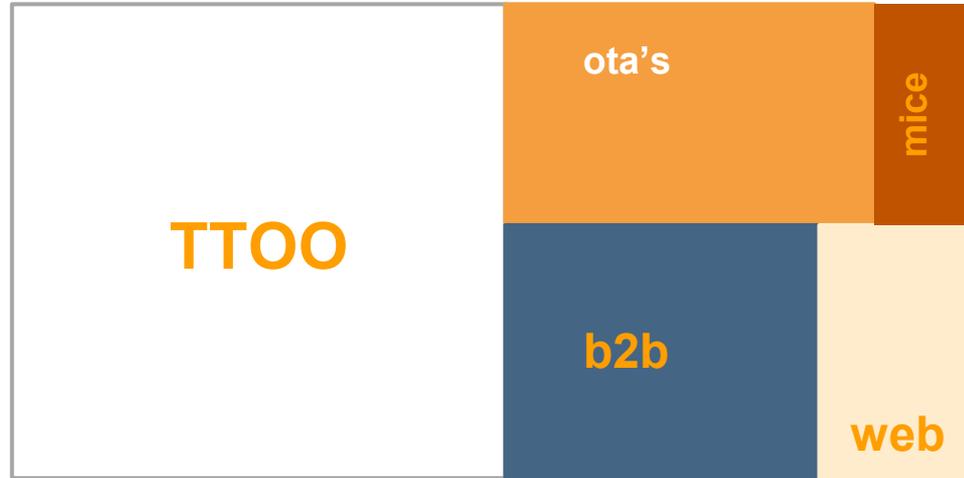
EQUILIBRO EN LA DISTRIBUCIÓN  
claves de éxito



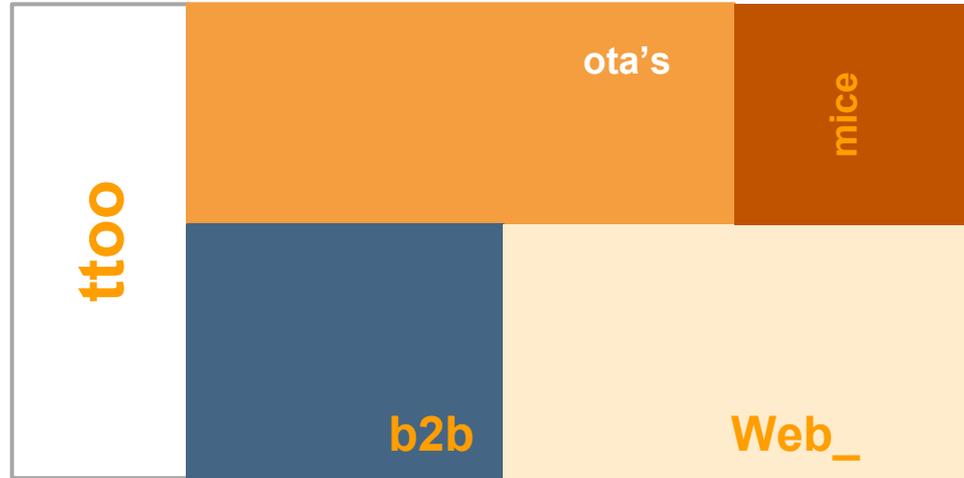
¿Dónde estamos?



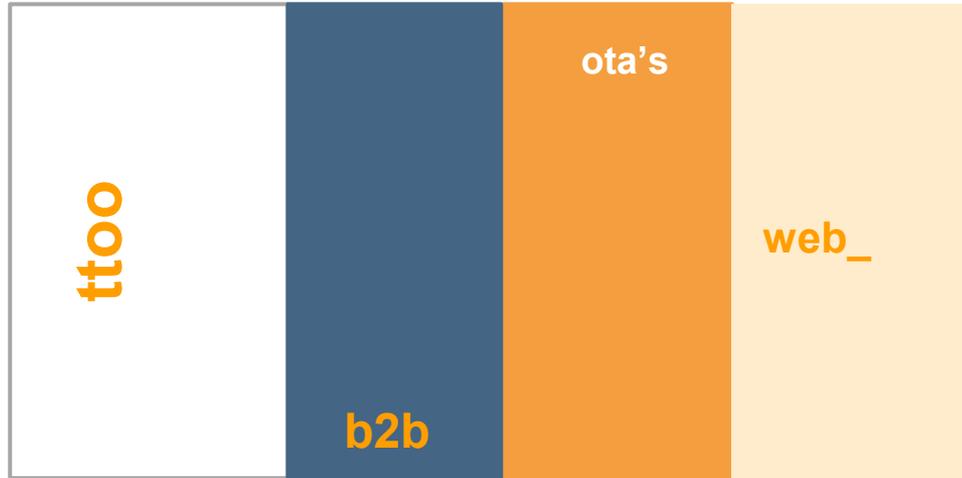
## ¿Dónde estamos?



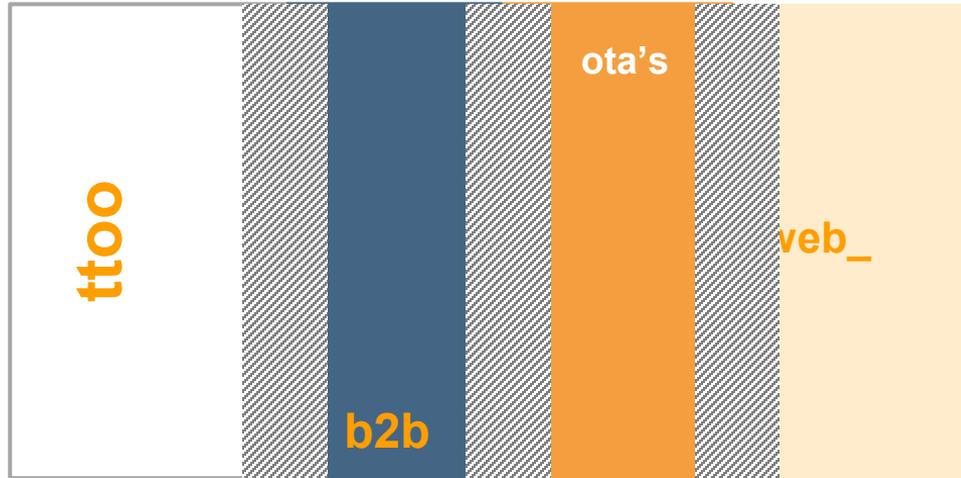
## ¿Dónde estamos?



## ¿Dónde estamos?



## ¿Dónde estamos?



### Enfocando a futuro, optimizar la operativa diaria

- Asegúrate de anunciar **aperturas** / cierres en tu página **web**
- Reduce las restricciones, el 40% venta es para estancias -3 noches. La tendencia de consumo está cambiando.
- **Flexibiliza** políticas de cancelación.
- No pierdas de vista al mercado nacional y el local. La venta en este mercado ha incrementado un +10% frente a 2019. Controla tu **visibilidad** en los mercados.
- El 35% de la venta se ha realizado con -15 días. Asegúrate de tener activas ofertas **last minute** y flexibilízate con la demanda.
- Identifica y haz seguimiento a tu set competitivo semanalmente. Vigila el **precio**.
- Asegúrate de tener precios para 2022: visión a **largo plazo**,.
- Actualiza tu ficha de **Google My Business**, es de donde procede el 40% del tráfico de la web
- Ofrece un **valores añadidos** en tu canal directo.

# marketing digital

El viajero digital tiene un comportamiento muy particular que hay que comprender y saber llegar a él

### ¿Qué es el marketing digital hotelero?

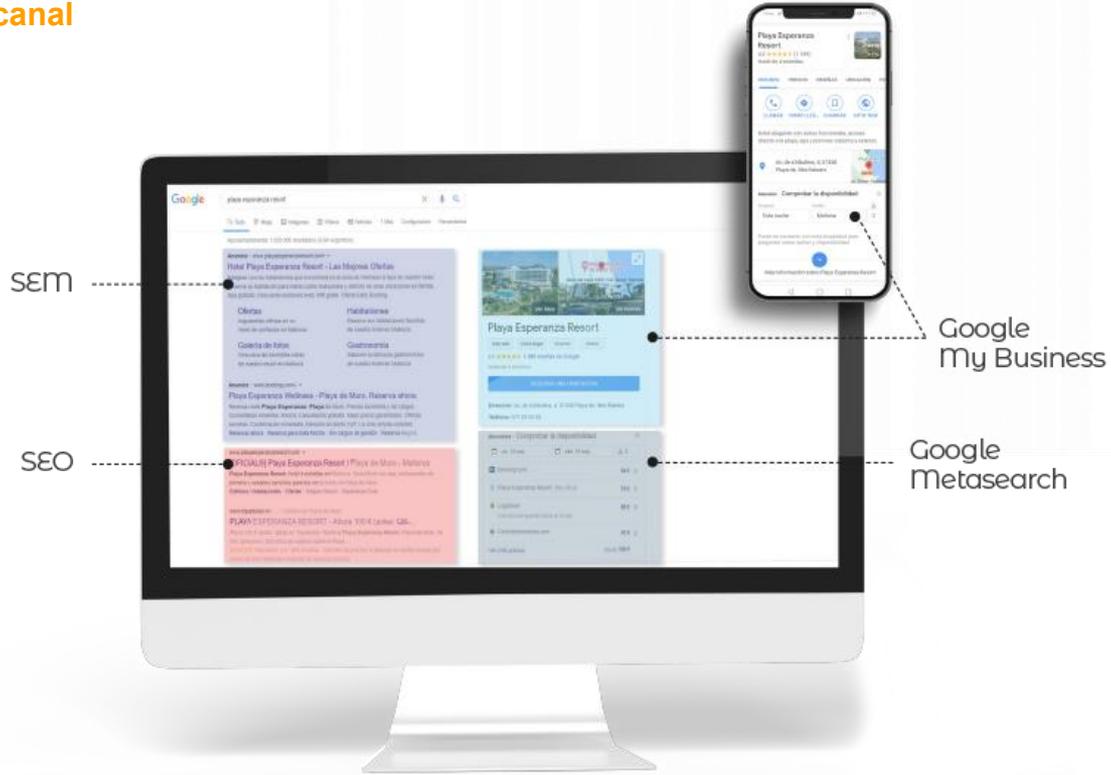
Es una disciplina que utilizando un conjunto de herramientas apoyadas en estrategias implementadas conjuntamente optimizan los resultados de la venta.

### ¿Cómo nos adentramos en el entorno digital para conseguirlo?

Mediante una estrategia que optimice la venta digital utilizando todos los servicios y herramientas a nuestro alcance.



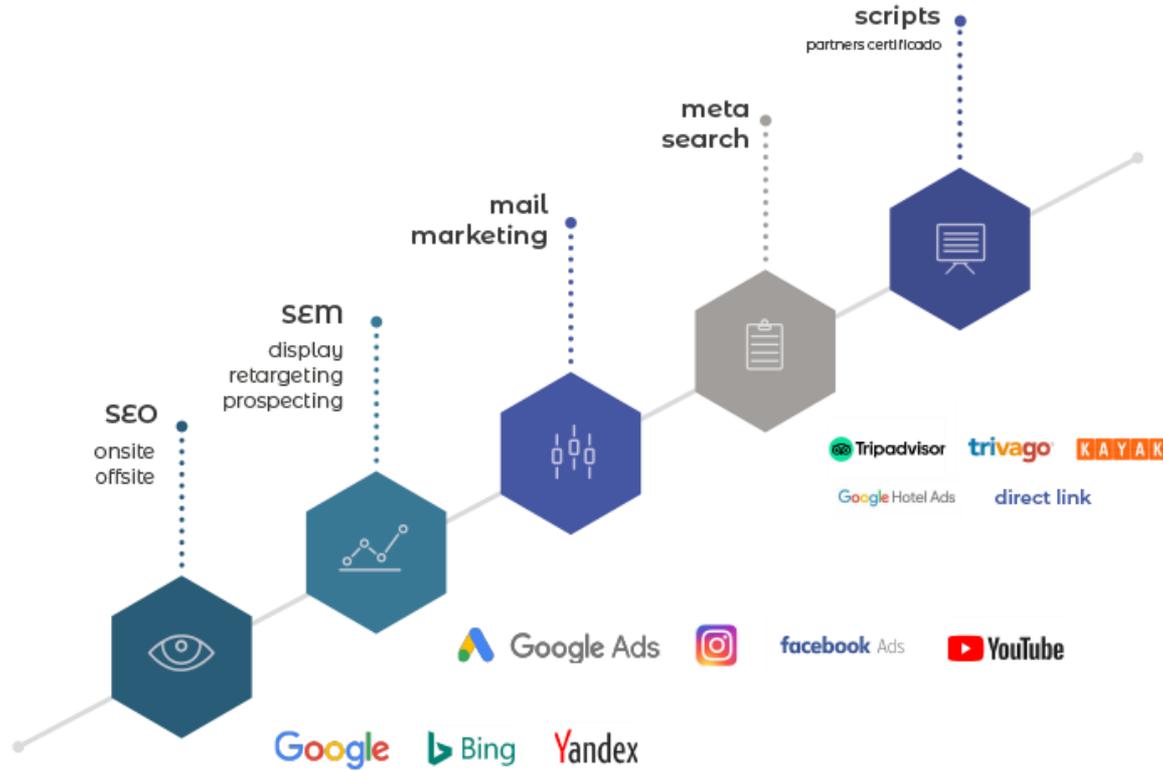
Presencia multicanal



## Análisis de tendencias y resultados de las acciones más destacadas en marketing digital

- El canal directo ha ganado mayor presencia, genera más confianza
- Hoteles que han empezado a trabajar en marketing digital activamente han conseguido incrementar la conversión del motor hasta +1 %
- Controla la recuperación, elabora un plan de acción, crea una estrategia
- Presencia multicanal: SEO – SEM – GMB – Metabuscadores
- Comunícate con tu cliente más que nunca, hazles saber que son importantes para ti

# marketing digital





**¡ GRACIAS POR ASISTIR !**