

MASTERCLASS

Rentabilidad de la distribución y la venta directa

por Neus Tarrés



Persona1st

01

Así que, surfea en
este mar de datos
para posicionar tu
hotel con
rentabilidad



Neus Tarrés

Diseño de estrategias de negocio, branding, distribución y marketing

Graduada en Gestión Hotelera, con estudios superiores en IESE y Harvard.

23 años de carrera en cadenas hoteleras en puestos de dirección



CAPÍTULO

Conceptos básicos de la distribución

Marca

**Modelo
de
negocio**

Distribución Marketing

CAPÍTULO 2

Conceptos básicos de la distribución

Canal 1



Tarifa
PVP



Canal 2



Tarifa PVP
comisionable



Canal 3



Tarifa
neta



Canal 4



Tarifa neta
descontada

CAPÍTULO 2

Distintos costes de distribución

Canal directo



Tarifa PVP

≠

— CAC

= Tarifa Neta

OTA



Tarifa PVP comisionable

≠

— Comisión/margen

= Tarifa Neta

B2B



Tarifa neta

≠

— Comisión/margen/CAC

= Tarifa Neta

TT00



Tarifa neta descontada

≠

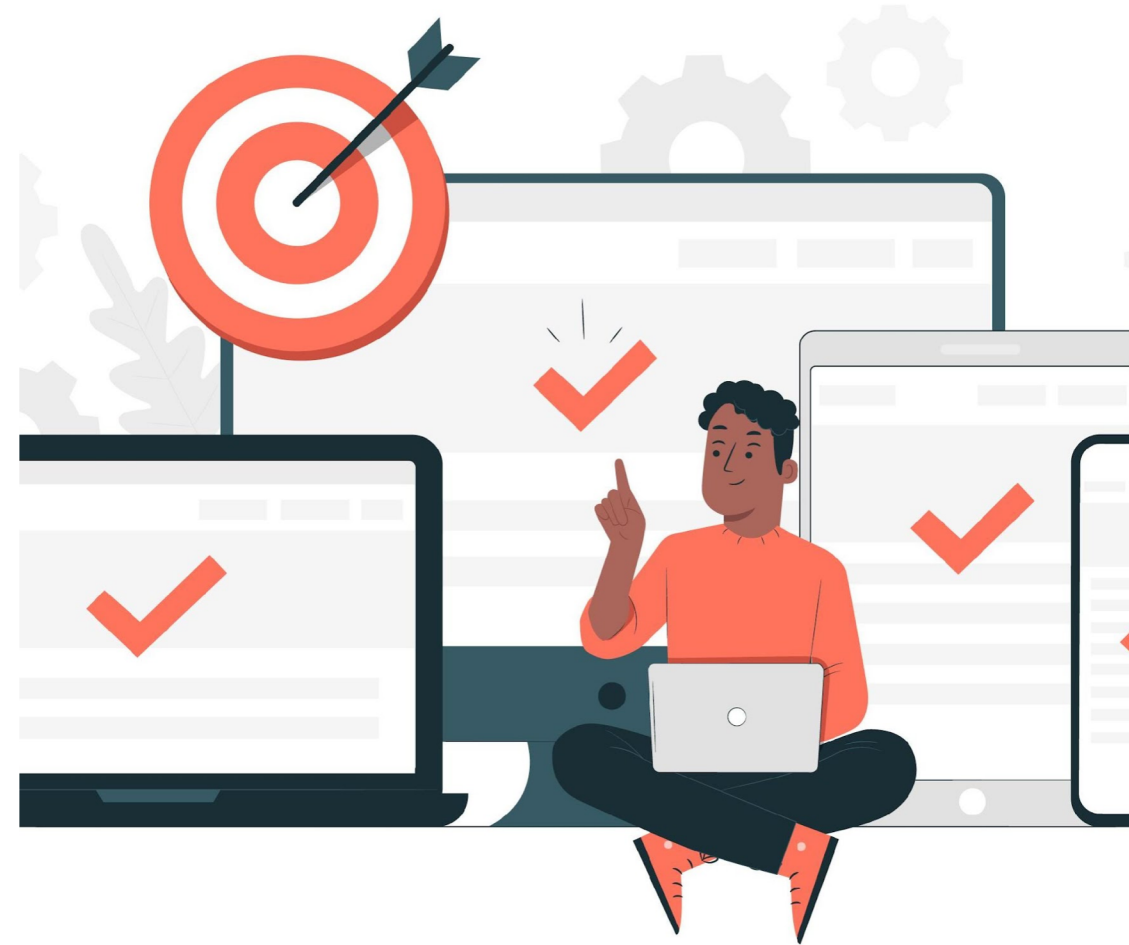
— CAC

= Tarifa Neta

CAPÍTULO

Kpis y atribución de la inversión

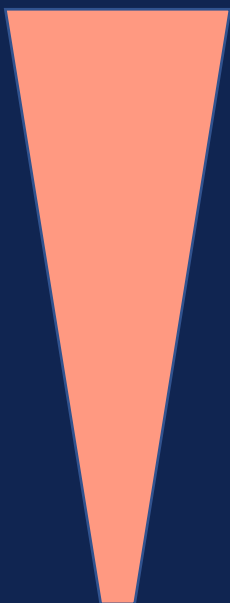
- Atribución y medición
- Múltiples sistemas de medición
- Atribución multidispositivo
- Ley cookie less
- Longitud del customer journey



CAPÍTULO

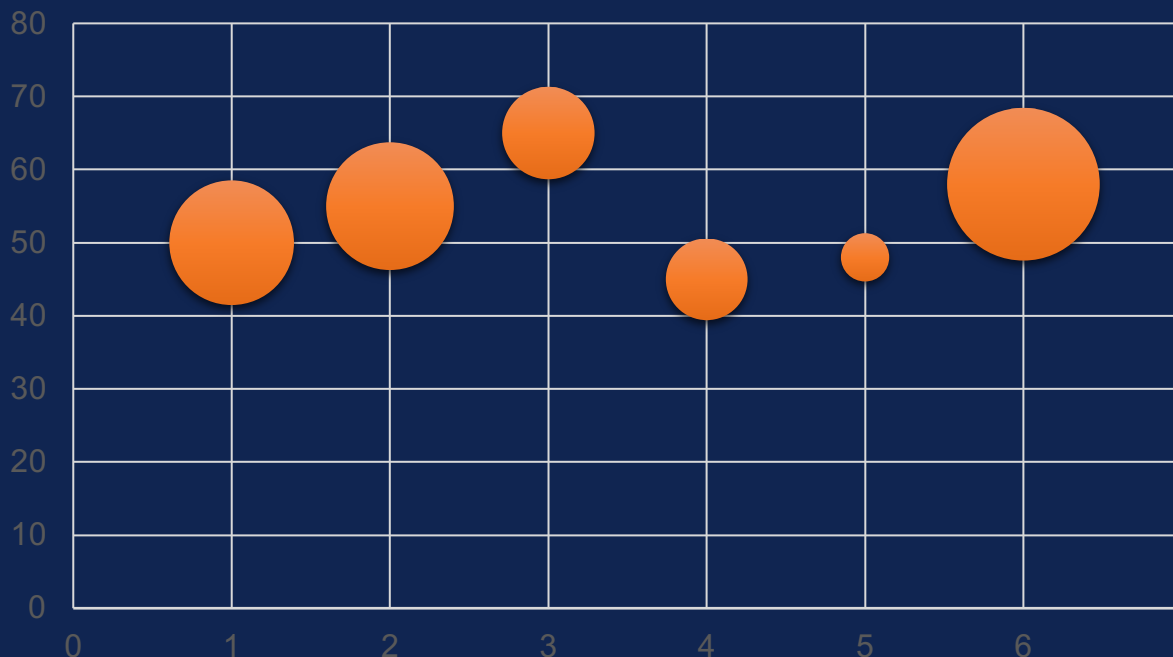
Normalización del dato y mediciones

Canales



- Tarifa PVP
- Margen o comisión
- CAC
- = **Tarifa Neta**

Precio Neto



➡ Bucea en un mar de datos para **posicionar tu hotel con rentabilidad**

Pon Rumbo a una carrera con resultados

¡Gracias
por asistir!



hosteltur.com

Persona1st

Persona1st.com