MASTERCLASS

Razones de la debilidad en la demanda de mi hotel

por Neus Tarrés

HOSTELTUR Academy

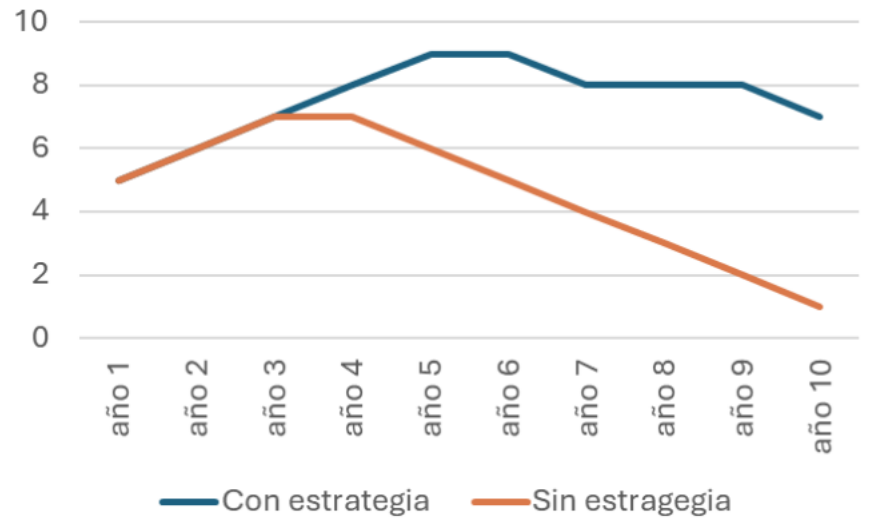
Con la colaboración c

WELVIA HOTELS

CAPÍTULO 1

RENTABILIDAD SOSTENIDA

Comprende los **CICLOS DE VIDA** de un hotel. Una estrategia integral para mantener la sostenibilidad año tras año.



CAPÍTULO 1

Una visión integral
Evita el declive de tu hotel y su rentabilidad

Clave 1

El mercado y el consumidor

Mercado y competencia.
Alinearse para mantenerse en el candelero.

Clave 2

Reformas y Mantenimiento

Aspectos clave a medio y largo plazo.

Clave 3

Autogestión, Contratos en gestión o en Alquiler

¿Qué te interesa más?

Clave 4

Financiación y Rentabilidad

¿Qué esperas y cómo conseguirlo?

CAPÍTULO 1

Una visión estratégica a largo plazo, una transformación constante

Enfocamos

Nuestra visión estratégica a largo plazo guía cada acción táctica, en un camino de transformación constante y adaptación proactiva, manteniéndonos alerta a los cambios del mercado para construir un futuro sólido y sostenible.

01

Razones de la debilidad en la demanda de mi hotel

Factores intrínsecos o extrínsecos

HOSTELTUR Academy

WELVIA HOTELS

CAPÍTULO 1

Extrínsecos

- Macroeconomía
- Demanda del destino

Intrínsecos

- Obsolescencia:
  - del producto
  - de la experiencia
- Falta de calidad
- Déficit de inversión en el área de distribución

01

Razones de la debilidad en la demanda de mi hotel

Factores Intrínsecos

HOSTELTUR Academy

WELVIA HOTELS

CAPÍTULO 1

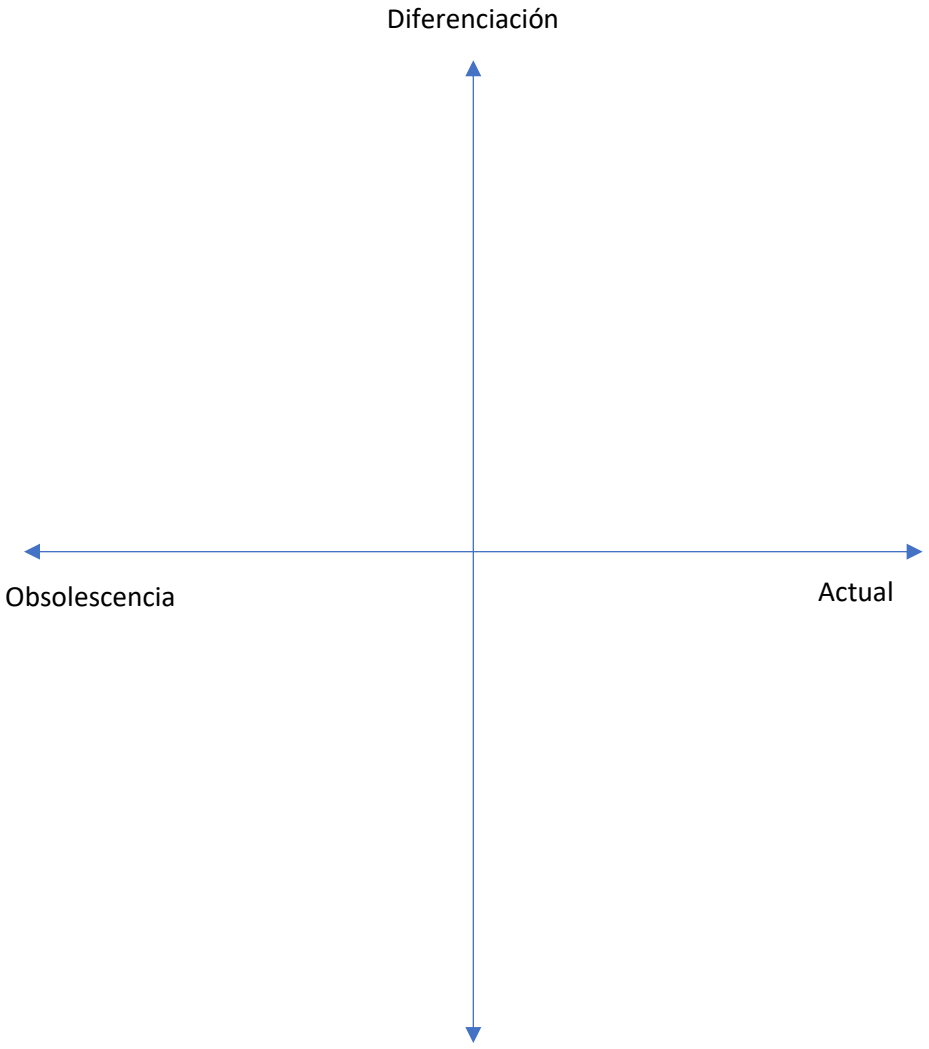
Matriz Diferenciación / actualidad

Aquellos hoteles que se encuentren más a la derecha y arriba tendrán la capacidad de generar mayor satisfacción, mayor reputación, mayor demanda y mayor tarifa, mayor ocupación y finalmente **MAYOR INGRESO TOTAL.**

Los que se sitúen abajo, a la izquierda o ambos, tendrán mayor dificultad.

De qué depende:

- Mi capacidad de observación:
  - Del consumidor y sus tendencias
  - De mis competidores directos, otros destinos nacionales e internacionales
- Mi inversión en reformas y mantenimiento:
  - Largo plazo
  - Anual
- Mi capacidad de innovación constante



CAPÍTULO 1

Calidad

- Si partimos de la premisa que nuestros hoteles ofrecen un producto actual y alineado con la demanda

Expectativas = Realidad

Consistencia

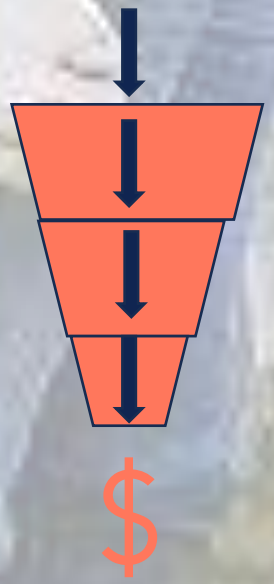
Relación calidad - precio

CALIDAD
SATISFACCIÓN
REPUTACIÓN

CAPÍTULO 1
Nutrición

Alimentar la Distribución de mi hotel través de:

- Gestión intensiva de precio y el inventario
- Área Comercial
- Marketing digital
- Comunicación y Relaciones Públicas



CAPÍTULO 1

Conclusión

Producto y experiencia

Calidad

Distribución óptima

Máximo ingreso

CAPÍTULO 1

Diagnóstico

¿De qué adolece tu hotel?

CAPÍTULO 1

Evita el declive de tu hotel y su rentabilidad

Clave 1

El mercado y el consumidor

Mercado y competencia. Alinearse para mantenerse en el candelero.

Clave 2

Reformas y Mantenimiento

Aspectos clave a medio y largo plazo.

Clave 3

Autogestión, Contratos en gestión o en Alquiler

¿Qué te interesa más?

Clave 4

Financiación y Rentabilidad

¿Qué esperas y cómo conseguirlo?

¡Gracias por asistir!

HOSTELTUR Academy

hosteltur.com

Neus Tarrés
CEO

+34 660126658
Neus.tarres@welviahotels.com

WELVIA HOTELS