


Revisión del año 2019

El año 2019 trajo nuevos cambios, y con ellos, más crecimiento

23% 
DE AUMENTO EN REVENUE
CON RESPECTO AL AÑO

32% 
DE INCREMENTO EN
TRANSACCIONES

\$1.3B  EN REVENUE
A TRAVÉS DE IHOTELIER Y
5,4 MILLONES DE RESERVAS

Durante 2019 hemos realizado mejoras en iHotelier y GMS con el objetivo de ayudar al hotelero a incrementar la demanda y trabaja de manera mas eficiente



Nuevas Pantallas de Tarifas y de Revenue Management

Gestione la estrategia de tarifas de su hotel de manera rápida y fácil con nuestra nueva funcionalidad de revenue management que consolida 12 páginas diferentes en un único panel



Promociones Diarias

Evite disparidad de precios mediante nuevas promociones basadas en reservas tal y como hacen las OTA (Agencias de Viaje Online)

LOS 200 HOTELES QUE PARTICIPARON EN LA FASE BETA DE ESTA FUNCIONALIDAD OBTUVIERON, DE MEDIA,

15 RESERVAS ADICIONALES



Mejoras en el Centro de Atención telefónica (call center)

Las mejoras aplicadas en el centro de atención telefónica permitieron a los agentes de reserva optimizar su tiempo al poder acceder a contenido, tarifas y material gráfico directamente desde Booking Engine 4.0. Ahora también es posible buscar tarifas de varios hoteles de manera instantánea y aplicar en la búsqueda opciones de filtrado más sofisticadas



Nuevo módulo de Tasas e Impuestos

Optimice el valor de cada reserva y elija qué tasas e impuestos enviar a canales específicos con el nuevo módulo flexible de tasas



Nuevo panel de producción en iHotelier Analytics

Nuevas métricas y datos de rendimiento le ayudarán a una toma de decisiones más inteligente para su hotel. Durante 2019 lanzamos nuevos paneles de producción de motor de reserva, metabuscadores y promociones



Enterprise Chain Management

Seguimos apostando por agilizar las operaciones de grupos y cadenas de hoteles creando funcionalidades específicas. Desde el año pasado los grandes grupos de hoteles y cadenas pueden crear políticas, promociones y tarifas corporativas para todo el grupo

MEJORAS EN GMS



Integración entre Campaign Advisor y Demand360

Identifique los períodos más interesantes para lanzar una campaña de márketing mediante los datos proporcionados por una herramienta de pronóstico de demanda basada en Demand360



Nuevo Diseño del Guest Portal

Ofrezca a sus huéspedes un nuevo Guest Portal que les permita gestionar su perfil, actualizar preferencias y utilizar sus puntos obtenidos en programas de fidelidad



Nuevas Funcionalidades de Fidelidad

Incremente el porcentaje de clientes fidelizados y su ADR gracias a las mejoras del módulo de fidelidad que incluyen, entre otras, la posibilidad de añadir niveles privados de membresía, asignar puntos a clientes que pasan su cumpleaños en el hotel u opciones de WiFi avanzadas



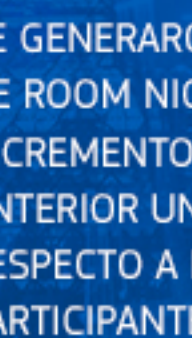
Mejoras aplicadas a Upsell Advisor ahora a través de iHotelier

Aumente el RevPAR y el ADR de su hotel promocionando ofertas y ofreciendo servicios adicionales como flores, vino, etc.

Conectividad y Acuerdos



146
NUEVAS INTEGRACIONES



105
NUEVAS OTAS
(AGENCIAS DE VIAJE ONLINE)



33
NUEVAS CONEXIONES
DE PMS



MÁS DE 600
CONEXIONES
EN TOTAL

LA NUEVA INTEGRACIÓN CON BING

La nueva integración con Bing permite a los hoteles que trabajan con TravelClick aparecer en las búsquedas de este nuevo canal metasearch exponiendo al hotel a...



MÁS DE 37 MILLONES DE NUEVOS COMPRADORES

6000 RESERVAS

Y LA POSIBILIDAD DE PODER GENERAR MÁS DE 2 MILLONES DE USD

CONEXIÓN DIRECTA CON AIRBNB

En noviembre lanzamos nuestra conexión directa con Airbnb lo que permite a los hoteles distribuirse en una nueva plataforma que, en los últimos dos meses, ha conseguido más de

2000 RESERVAS ADICIONALES

POR UN VALOR



TOTAL DE 600000 USD

Consortia

El programa Consortia de TravelClick continúa mejorando sus acuerdos preferenciales con las principales agencias corporativas incrementando el revenue de los hoteles participantes



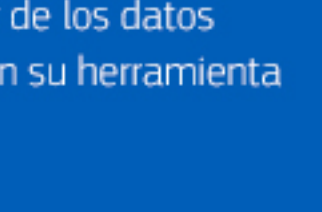
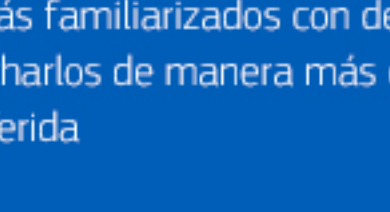
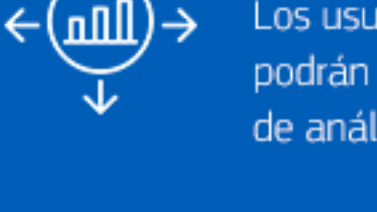
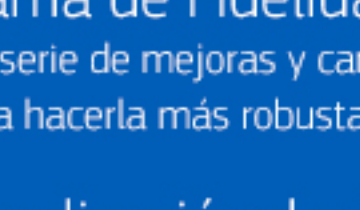
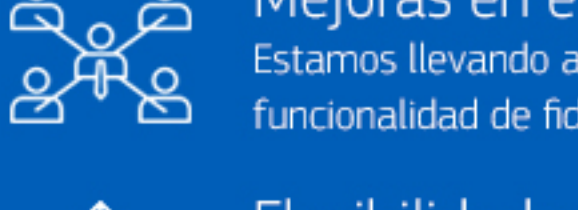
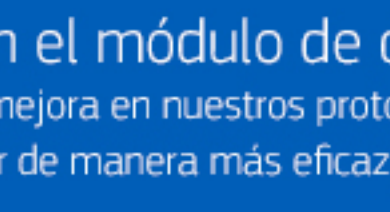
LOS HOTELES PARTICIPANTES RECIBIERON EL **70% DEL REVENUE DE GDS** DE AGENCIAS CONSORTIA

SE GENERARON **3.7 MILLONES** DE ROOM NIGHTS Y UN INCREMENTO RESPECTO AL AÑO ANTERIOR UN **9% SUPERIOR** RESPECTO A LOS HOTELES NO PARTICIPANTES



244 EVENTOS Y VISITAS A AGENCIAS

Demos la bienvenida Enterprise Partners iHotelier® y GMS



¿Qué es lo que viene en 2020?



Agilice el proceso de compra y la navegación entre la website y el motor de reservas para reducir el porcentaje de abandono

Una integración fluida entre la website y el motor de reservas reduce las barreras que entorpecen la finalización de las reservas y ayuda a mejorar la conversión

Personalice el proceso de reserva para aumentar la conversión

Gracias a GMS, incluya elementos call to action, y ofrezca saludos y paquetes personalizados a huéspedes en base a su comportamiento de compra con el objetivo de aumentar el valor de cada cliente y reserva

Optimice reservas directas con Booking Engine Upgrades

Estamos mejorando Booking Engine 4.0 para conseguir un proceso de compra más intuitivo que antes que le permita anticiparse a las necesidades de sus clientes

Estamos mejorando Channel Manager

Estamos profundizando la integración entre Channel Manager e iHotelier para fortalecer su estrategia de distribución desde una única plataforma consolidada

Tarifas en monedas diferentes para luchar contra Paridad de Precios

Elimine la incerteza que produce en sus clientes la fluctuación imprevisible que determinadas moneas sufren y adecúe su estrategia a las exigencias de mercado vendiendo en diferentes monedas

Estamos mejorando las funcionalidades Enterprise para grupos y cadenas hoteleras

Continuamos mejorando nuestras herramientas y funcionalidades para que los grandes grupos hoteleros y cadenas optimicen su tiempo añadiendo tarifas para todos los hoteles a través de Channel Manager y posibilitando restricciones de antelación de reserva

Conectividad aumentada y fortalecida

Seguimos expendiendo y mejorando la calidad de nuestras conexiones con más acuerdos con proveedores locales

MEJORAS EN GMS

Mejora de la usabilidad del Email Center

Estamos transformando por completo el Email Center para ofrecer la mejor herramienta de email marketing y segmentación de perfiles del mercado

Mejoras en el módulo de deduplication

Mediante una mejora en nuestros protocolos y reglas para identificar y unir de manera más eficaz perfiles duplicados

Mejoras en el programa de Fidelidad

Estamos llevando a cabo una serie de mejoras y cambios en la funcionalidad de fidelidad para hacerla más robusta y eficaz

Flexibilidad en la visualización de datos

Los usuarios más familiarizados con el poder de los datos podrán aprovecharlos de manera más eficaz en su herramienta de análisis preferida