

El Hotel Puerta América logra registrar un aumento significativo de reservas y reforzar su presencia en el canal GDS con Amadeus



## Sobre el Hotel Puerta América

El [Hotel Puerta América](#) es un establecimiento de cinco estrellas ubicado en el centro de Madrid, que ofrece habitaciones de diseño, lujosas instalaciones y múltiples experiencias gastronómicas. El hotel, de 12 plantas, fue ideado por 19 de los mejores arquitectos y estudios de interiorismo del mundo, entre ellos Zaha Hadid y Norman Foster, componiendo espacios modernos y acogedores para los huéspedes que visitan la capital española. El Hotel Puerta América utilizó [Amadeus Travel Seller Media](#) -nuestras soluciones y el conocimiento de nuestros expertos para anunciarse en los GDS - promocionando su oferta única en el mercado líder para las agencias de viajes y captar reservas adicionales.

**El reto:** El Hotel Puerta América buscaba aumentar su presencia y visibilidad de marca para impulsar las reservas en las plataformas GDS.

**Duración de la campaña:** 1 año

## Estrategia y recomendaciones

El equipo de Amadeus Travel Seller Media propuso mejoras para los anuncios gráficos en GDS del Hotel Puerta América en Amadeus, Sabre y las interfaces Galileo de Travelport. Siguiendo las indicaciones de Amadeus, el hotel añadió a los anuncios detalles sobre las comisiones y políticas de cancelación, elementos que no incluía anteriormente. La campaña fue visible a nivel global y llegó a agentes de viajes en todo el mundo.

Además, el equipo de Amadeus optimizó la descripción del hotel (HOD) en el GDS, asegurándose de que cada línea estuviera actualizada y reflejara los puntos de venta exclusivos del hotel.

La mayoría de los agentes de viajes se basan en la HOD y en el contenido de los anuncios para tomar decisiones informadas. Lo que más buscan son las calificaciones y fotos de los establecimientos, seguido de los servicios del hotel, las instalaciones y la información sobre políticas de reserva.

**Fuente:** [2022 Global Travel Agent Report](#)

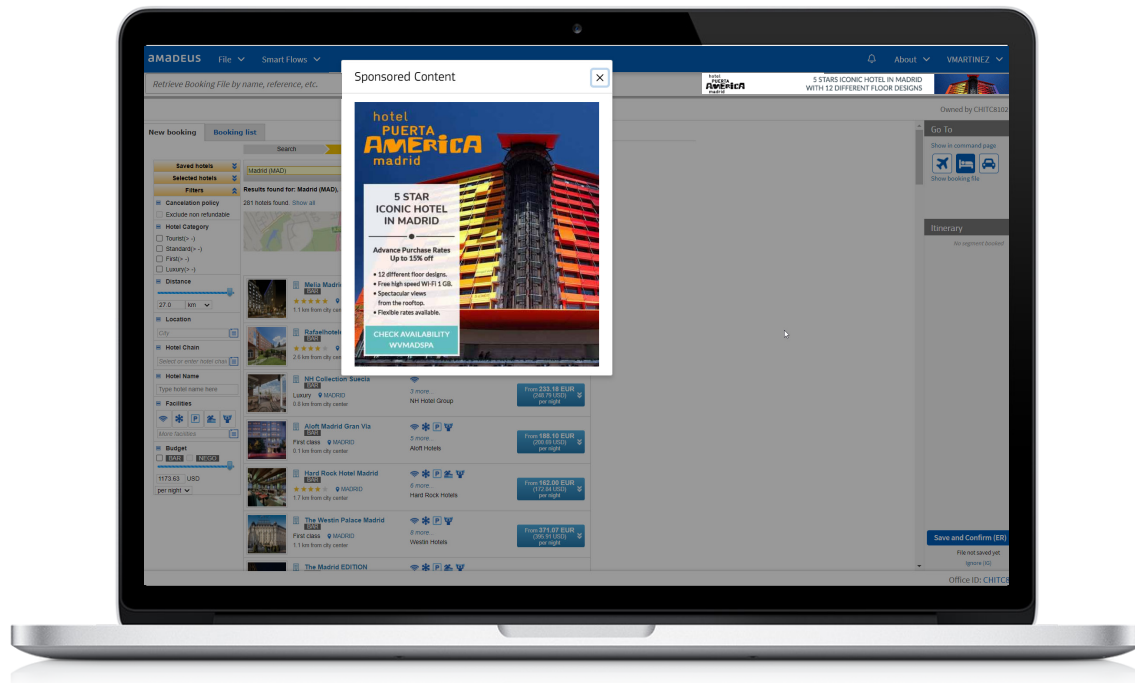
## Resultados

Una vez actualizados los anuncios, el número total de reservas y de pernотaciones del establecimiento aumentó, con un notable repunte durante los meses de verano de 2022. Comparando la media de pernотaciones de junio, julio y agosto de 2022 con las pernотaciones registradas en enero de 2022, el aumento porcentual registrado superó el 2.000.

El retorno de la inversión publicitaria (ROAS), una vez concluida la campaña, fue superior a 14:1. Esto significa que los ingresos que el hotel recibió por esta campaña superaron con creces su inversión publicitaria.

Además, el Hotel Puerta América fue capaz de transmitir el diseño exclusivo del establecimiento a la comunidad de agentes de viajes y generó con éxito una demanda rentable en el mercado de GDS.





“Para ampliar el alcance en el canal GDS, las marcas de viajes se asocian con Amadeus, ya que nuestras recomendaciones estratégicas están respaldadas por datos, un amplio conocimiento del mercado y un conjunto de soluciones tecnológicas únicos. Compartimos con orgullo el caso de éxito con el Hotel Puerta América; refleja cómo podemos ayudar a los hoteles a revitalizar sus estrategias para captar una mayor cuota”



**Scott Falconer,**  
Executive Vice President, Media Solutions, Hospitality, Amadeus



**Pedro Valades,**  
CEO, Hotel Puerta América Madrid

“Una vez que España se reabrió a los viajeros internacionales en 2021 tras la pandemia, vimos la oportunidad de mejorar nuestro rendimiento en los GDS y trabajamos con Amadeus para encontrar el mejor camino a seguir. Su asesoramiento sobre nuestros anuncios y la configuración de nuestro plan de tarifas llevaron al establecimiento a registrar un importante repunte en las reservas, y a día de hoy seguimos viendo los beneficios.”

## Sobre Amadeus Media Solutions y Travel Seller Media

Trabajando con Amadeus Media Solutions, los hoteleros reciben estrategias de medios omnicanal que dirigen mensajes persuasivos al público adecuado en el momento oportuno. Con esta estrategia, los hoteles mejoran su presencia con sus audiencias clave, se mantienen como marca reconocida y, en última instancia, logran aumentar la demanda. [Amadeus Travel Seller Media](#) cuenta con datos propios y recomendaciones basadas en análisis, y ofrece publicidad dirigida a las agencias de viajes durante el proceso de compra y reserva en el GDS, así como opciones de posicionamiento preferente. Amadeus puede coordinar campañas publicitarias multi-GDS en nombre de sus clientes, pudiendo elegir anunciarse en Amadeus, Sabre y/o Travelport.

### ¿Por qué dirigirse a los agentes de viajes a través del canal GDS?

Los resultados de [un estudio de Amadeus](#) revelan que el canal GDS está mostrando signos de crecimiento y recuperación:

- El uso de los GDS está aumentando a nivel internacional, y los agentes de viajes afirman que se conectan más de 4 veces al día.
- Casi el 90% de los agentes de viajes afirman que los anuncios influyen en su comportamiento de compra
- Los anuncios de GDS tienen una huella global que llega a más de 195 mercados
- Los anuncios se dirigen a los agentes de viajes que reservan para el conjunto competitivo del hotel

