

16 CAMINOS PARA LA DISTRIBUCIÓN HOTELERA

FORMULAS PARA DISTRIBUIR LAS HABITACIONES DE TU HOTEL

En esta infografía mostramos varios de los caminos que recorre una habitación desde que el hotel la vende, hasta que el cliente final la compra. Las posibilidades son muchísimas, ya que los diferentes distribuidores "comparten" y/o "ceden" entre sí estas habitaciones para llegar al cliente como sea.



VENTA DIRECTA HOTEL

El hotel vende directamente la habitación al cliente (web propia, teléfono, mail, walk-in).



VENTA A TRAVÉS DE OTA AGENCY

La OTA Agency vende la habitación directamente a través de su web. El hotel paga una comisión por reserva a la OTA.

- Un ejemplo de Afiliado podría ser **Booking.com**



OTA AGENCY > AFILIADOS

La OTA Agency distribuye la habitación del hotel a sus afiliados. Si la venta se realiza a través de ellos, la OTA les da una parte de su comisión

- Un ejemplo de Afiliado podría ser **Iberia**



OTA AGENCY > METABUSCADORES

La OTA Agency distribuye la habitación en metabuscadores. La OTA pagará un coste por click a los metabuscadores.

- Un ejemplo de Metabuscadore podría ser **Trivago**.



HOTEL > METABUSCADORES

El hotel vende su habitación a través de metabuscadores pagando un coste por click.



HOTEL > MAYORISTA > METABUSCADORES

El hotel vende de manera anticipada X habitaciones al Mayorista (que además acuerda un rappel por ventas), y éste las vende a través de metabuscadores al precio que cree conveniente, y pagando un coste por click al metabuscador.

- Un ejemplo de Mayorista podría ser **Hotelbeds**.



MAYORISTA > TOUROPERADOR

Del mismo modo, el Mayorista puede revender sus habitaciones a un touroperador, que podría optar por distribuir las en metabuscadores.

- Un ejemplo de mayorista puede ser **Thomas Cook**.



TOUROPERADOR > OTA MERCHANT

Otra opción sería cuando el touroperador decide distribuir parte de esas habitaciones a través de una OTA Merchant. Ésta podría venderla directamente al cliente, o elegir alguna de las opciones que vemos en los próximos casos.

- Un ejemplo de Ota Merchant puede ser **Expedia**.



HOTEL > TOUROPERADOR > MINORISTA

En este caso el hotel vende X habitaciones a un touroperador, y éste las distribuye a través de agencias minoristas a cambio de una comisión por reserva.

- Un ejemplo de minorista es **Viajes Pepe**.



MAYORISTA > MINORISTA

Los Mayoristas también pueden vender las X habitaciones compradas al hotel, a través de agencias minoristas.



HOTEL > MINORITAS

El hotel vende directamente sus habitaciones a través de agencias minoristas.



OTA MERCHANT > METABUSCADOR

Tras firmar X habitaciones con el hotel y pactar un rappel por ventas, la OTA Merchant puede venderlas al precio que considere a través de metabuscadores pagando un coste por click.



OTA MERCHANT > OTA MERCHANT > METABUSCADORES

Del mismo modo, una OTA Merchant puede vender sus habitaciones pactadas a través de otra OTA Merchant, que también podría distribuir las en metabuscadores



VENTA DIRECTA OTA MERCHANT

Evidentemente podría venderlas directamente a través de su web cobrando una comisión al hotel y/o un rappel por ventas anual.



OTA MERCHANT > AFILIADOS

Podría distribuir las también a sus afiliados compartiendo su comisión, como en el caso de la OTA Agency.



OTA MERCHANT > MINORISTA

Y además, pueden vender las habitaciones contratadas a través de agencias minoristas.