

# Distex advanced

Asesoramiento y distribución en  
agencias.com

By Hotusa services

# Solución Distex (advanced)

- Hotusa distribuye las plazas de sus hoteles asociados en determinadas agencias.com
- Existen agencias.com que únicamente contratan en directo con los hoteles.
- El mantenimiento de la paridad de precio y disponibilidad en todos los canales satura el área de reservas de hotel.
- La aplicación de técnicas de YIELD MANAGEMENT puede mejorar significativamente los índices de ocupación y precio medio del hotel.
- Las herramientas necesarias para la aplicación de estas técnicas normalmente sólo están al alcance de las grandes cadenas.
- El posicionamiento dentro de cada una de las agencias.com lo tienen normalmente las cadenas hoteleras que negocian en varios destinos.

# Solución Distex (advanced)

- Externalización total de la distribución en internet.
  - Con reglas de juego claras
  - Con compromiso de resultados a corto plazo.
  - Con la posibilidad de incrementar de forma gradual el número de habitaciones que comercializar en este canal.

# Solución Distex

En manos de un equipo EXPERTO Y CONTRASTADO

- Equipo de 18 revenue managers entrenados para la mejora continua del REVPAR.
- Más de 70 hoteles entre tres y cinco estrellas gestionados por este equipo.
- Contacto diario con más de 50 agencias.com de primer nivel mundial.
- Este equipo gestiona más de 100.000.000 de euros en reservas anualmente.

# Solución Distex (advanced)

## ■ LAS REGLAS DE JUEGO

- Nos basamos en el precio medio que el hotel tiene presupuestado para el año en curso
- Analizamos en que medida lo podemos mejorar o NO.
- Si llegamos a la conclusión de que lo podemos hacer, planteamos la siguiente fórmula....

# Solución Distex (advanced)

## LA FORMULA

- Consensuamos con el hotel el número de habitaciones que vamos a destinar a este canal.
- El hotel nos autoriza a contratar en su nombre.
- Asesoramos al hotel con quien trabajar a crédito (basado en nuestra experiencia) y con quien trabajar en pago directo.

# Solución Distex (advanced)

## LA FORMULA

- Objetivo: mejorar el precio medio neto de comisiones presupuestado por el hotel.

# Solución Distex (advanced)

## COSTES

- Si el Precio medio alcanzado en las habitaciones destinadas a este canal es hasta un 5% superior al presupuestado: 5% sobre la venta bruta alcanzada (facturado mensualmente)
- Si el precio medio alcanzado es entre un 5,1% y un 8% superior al presupuestado se establece un rappel por objetivos del 2%
- Si el precio medio alcanzado es más de un 8,1% superior al presupuestado se establece un rappel adicional del 3%.

# Solución Distex (advanced)

## PENALIZACIONES

- Si el Precio medio alcanzado en las habitaciones destinadas a este canal es INFERIOR al presupuestado reembolsamos al hotel un 3% del 5% cobrado
- Si el Precio medio alcanzado en las habitaciones destinadas a este canal es INFERIOR en más de un 10% al presupuestado reembolsamos al hotel la totalidad del 5% pagado.

# Solución Distex (advanced)

## CONTRATO Y RESOLUCIÓN ANTICIPADA

- Contrato por tres años
- El precio medio estimado se fija para el primer año y se actualiza con el IPC
- Si el porcentaje de ocupación mensual es inferior en más de un 10% a la total del hotel durante tres meses seguidos, el contrato puede ser resuelto por cualquiera de las partes de forma inmediata.

# Solución Distex (advanced)

## RESUMEN

- Sin costes fijos ni salariales
- Sin riesgo de pérdida de personal.
- Con la garantía de uno de los mejores equipos de revenue managers de Europa.