**Datos del autor de contenido**

|  |  |
| --- | --- |
| Responsable | M. Ed. Luz María Stella Moreno Medrano  Ing. Victor Aguilar Camarillo |
| Contacto | [Luzma.moreno@korimaeducacion.org](mailto:Luzma.moreno@korimaeducacion.org)  Catarina.producciones@gmail.com |
| Fecha de elaboración | 30-01-2014 |

Vender servicios de alojamiento

**Vender efectivamente por medio de portales**

**Práctica**

**Ver si se puede centrar la imagen que está actualmente**

|  |  |
| --- | --- |
| Título: | Portal de reservaciones |
| Instrucciones: | 1. De las dos listas que se describen a continuación cuál crees que sea la mejor que describe al siguiente portal: <http://www.despegar.com.mx>   |  |  | | --- | --- | | **Lista 1** | **Lista 2** | | * Diferentes idiomas | * Diferentes idiomas | | * Buscador por ciudad y país | * Buscador en tu país | | * Precios a tu tipo de cambio | * Precios en dólares | | * Promociones | * Promociones generales | | * Hoteles recomendados | * Sólo recomendaciones de hoteles gran turismo | | * Trabajar con hoteles | * Acceso difícil para hoteles |   2. Describe cuáles son las características que diferencian a un portal serio de uno y que cumpla con las necesidades generales de los hoteles. De los 2 enlaces que se presentan a continuación describe cuáles son estas características de cada portal:  <http://www.despegar.com.mx>  <http://www.puertasdelmundo.com.mx>  3. Realiza un resumen de las características que creas que debe contar un portal para saber si es el portal funcional para tu hotel y por qué.  4. Realiza una lista de criterios o cláusulas que debe incluir un convenio con un portal, ¿Qué puntos debes cuidar para llevar un juicio justo con el portal?, ¿Cuáles serían las cláusulas que agregarías a un convenio con un portal para el beneficio de tu hotel?  5. Reúne la información anterior en un solo documento al que llamarás **portal de reservaciones**.  6. Integra a tu portafolio de evidencias el resultado de esta actividad. |

**Vender efectivamente por medio de portales**

**Valoración**

[**http://www.edudesarrollo.info/trayectos/hot\_c1\_m4\_evaluacion/**](http://www.edudesarrollo.info/trayectos/hot_c1_m4_evaluacion/)

**Instrucciones**

1. Lee detenidamente las preguntas/premisas que se presentan.
2. Selecciona la opción que consideres apropiada; solamente una de ellas es correcta.
3. Haz clic en retroalimentación para revisar tus resultados.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | |  | Pregunta No. | | **1** |
| Texto enunciado | | | | | | |
| Es un término de contrato con portales de reservación: | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | | Respuesta correcta | |
|  | A) | Penalidades | | | X | |
|  | B) | Contacto directo | | |  | |
|  | C) | Comunicación regular | | |  | |
|  | D) | Mantenimiento de contenidos | | |  | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| Las penalidades son un requerimiento de contrato con los portales, pues son necesarios como procesos de alerta. | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| Las demás respuestas son características para mantener una relación con el portal | | | | | | |
|  |  | |  | Pregunta No. | | **2** |
| Texto enunciado | | | | | | |
| Las impresiones de página o hits son: | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | | Respuesta correcta | |
|  | A) | Un visitante real a un sitio web (versus una visita por un robot de motor de búsqueda). | | |  | |
|  | B) | Cualquiera que acceda a tu sitio web | | |  | |
|  | C) | El número de veces que una página web es accedida o visitada por un usuario | | | X | |
|  | D) | Mejorar la relación con los portales de viajes | | |  | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| Las impresiones de página son medidas de tráfico para establecer un ROI | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| Las demás son descripciones de medidas de tráfico, como visitante o visitantes singulares. | | | | | | |
|  |  | |  | Pregunta No. | | **3** |
| Texto enunciado | | | | | | |
| Requerimiento para trabajar con portales de viajes: | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | | Respuesta correcta | |
|  | A) | Contacto directo | | |  | |
|  | B) | Reuniones o llamadas telefónicas | | |  | |
|  | C) | Sincronización de sistemas centrales de reservaciones | | | X | |
|  | D) | Comunicación regular | | |  | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| Todas las respuestas son requerimientos para trabajar con portales de viajes, también hay que monitorear las reservaciones. | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| Todas son parte de los requerimientos para trabajar con portales de viajes. | | | | | | |
|  |  | |  | Pregunta No. | | **4** |
| Texto enunciado | | | | | | |
| La barrera del idioma se vence: | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | | Respuesta correcta | |
|  | A) | Haciendo un convenio con el portal | | |  | |
|  | B) | Pagando comisiones | | |  | |
|  | C) | Asignando un intermediario | | | X | |
|  | D) | Contratando Internet | | |  | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| Se debe asignar un intermediario que conozca las necesidades de tu hotel y que esté enterado de las reservaciones, promociones y detalles. | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| Con las demás no podrás vencer la barrera del idioma, podrás ayudarte de alguna de estas, pero no resuelven el problema. | | | | | | |
|  |  | |  | Pregunta No. | | **5** |
| Texto enunciado | | | | | | |
| La relación con el portal se mantiene: | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | | Respuesta correcta | |
|  | A) | Contacto directo, comunicación directa | | | X | |
|  | B) | Visitantes, visitantes singulares | | |  | |
|  | C) | Pago de comisión y tarifas básicas | | |  | |
|  | D) | Incentivos de venta y oportunidades de promoción | | |  | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| El contacto directo y la comunicación directa son parte importante para mantener la relación con el portal y ambas partes hagan un esfuerzo y compromiso sincero de dar y recibir. | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| Las demás no son términos para mantener la relación con el portal. | | | | | | |