ANEXO 2

Canales de venta de hoteles

Existen varios canales de ventas a través de los cuales un hotel hace la recepción de las reservaciones, los cuales pueden ser:

Intermediarios

Aquellas personas naturales o jurídicas que venden los servicios del hotel como un agente comercial que comisiona con cada servicio vendido.

• Mayoristas o agentes de ventas

Empresas legalmente constituidas que venden planes turísticos, tiquetes aéreos y alojamientos hoteleros a consumidores finales o a intermediarios en algunos casos. Existe una relación de confianza entre los mayoristas y el hotel para que acceda a vender los servicios.

Agencias de viajes

Compañías que sirven de intermediarios entre los clientes y las distintas empresas del sector turismo, incluyendo los hoteles. Estas empresas ganan una comisión por cada venta que realizan al hotel.

• Medios e intermediarios digitales

Plataformas digitales actuales que sirven de intermediarios para las búsquedas y ventas por internet, se comisionan por cada venta y el hotel determina una cantidad de reservaciones para este canal. Actualmente, es uno de los canales más solicitados y de mayor efectividad, ya que establece contacto directo con el cliente y este accede a promociones y descuentos.

Ventas directas

Aquellas reservaciones que realiza el cliente mediante contacto directo con cualquiera de los canales del hotel, como medios digitales, teléfono, correo electrónico, página web y demás que ofrece el hotel.

Empresas privadas

Debido a la gran necesidad de viajes de los ejecutivos de las empresas, se hace necesario establecer alianzas estratégicas con las empresas de manera directa en donde se pueda brindar un mejor servicio, tanto a las empresas como a los ejecutivos.

• Entidades gubernamentales nacionales e internacionales

Se establecen alianzas estratégicas con estas entidades que requieren de un número alto de servicios y hospedajes, con el fin de atenderlos de manera inmediata y brindarles descuentos directos sin intermediarios.