

AUMENTA LOS INGRESOS DE TU HOTEL

CON EL ALQUILER DE ESPACIOS POR
HORAS



¡Gracias por descargar este ebook!

En este ebook, hemos tratado de recopilar información y plasmar nuestra experiencia en alquiler de espacios por horas.

Sabemos que los hoteles han sufrido mucho por el Coronavirus. Una de las formas de rentabilizar el hotel y conseguir más ingresos es alquilando varios tipos de espacios ubicados en el hotel por horas.

Datos de contacto:

Sitio web: www.spaces-on.com

Email: soporte@spaces-on.com

El coronavirus ha irrumpido en nuestras vidas de una forma totalmente imprevisible: nadie se esperaba que iba a llevarse más de 70.000 personas en nuestro país, que nos iba a obligar a estar más de un mes encerrados en casa o que no podríamos viajar entre comunidades más de un año.

Esta crisis ha impactado fuerte muchos sectores, pero el sector hotelero ha sido especialmente impactado: a día de hoy, numerosos hoteles siguen cerrados y la cifra de negocio del sector ha caído drásticamente.

Mientras tanto, los trabajadores se han acostumbrado a trabajar desde sus casas, haciendo reuniones por videoconferencia y sin pisar la oficina. Muchos están agradecidos porque no tienen que perder tiempo en el traslado a la oficina, pero muchos otros empiezan a sentir los efectos adversos del teletrabajo:

- Peor productividad
- Peor estado de ánimo

SpacesON es el directorio líder de espacios por horas, y creemos que el coronavirus es una buena oportunidad para destapar una fuente de ingresos para tu hotel: el alquiler de espacios por horas.

¿Cómo puedes gestionar la creciente demanda de espacio por horas? ¿Cómo puedes crear oportunidades de ingresos totalmente nuevas?

En esta guía, veremos algunas formas para promocionar el alquiler de espacios por horas en tu hotel.

1. Algunas ideas de espacios que puedes alquilar por horas y días

1.1. Ofrece el lobby del hotel para reuniones de empresas

Con techos altos, lugares para sentarse y comida y bebida, ofrecen a los huéspedes un anticipo de lo que es organizar un evento o alojarse en el hotel. Un gran lobby de hotel puede ser el anfitrión perfecto para eventos de networking o recepciones con bebidas.

Además, un evento en curso puede añadir más vitalidad al hotel. Siempre que los eventos no impidan a los huéspedes llegar a la recepción, harán que el propio hotel parezca más vivo y con mucho movimiento



1.2. Alquila tu terraza por horas para eventos

Da un paseo por los alrededores del hotel y busca zonas de césped para reutilizarlas como espacio para eventos. En épocas de coronavirus, las terrazas son espacios idóneos ya que el riesgo de contagio es muy bajo. Puede que haga falta un poco de jardinería, pero eliminar un árbol o un arbusto podría abrir el hotel a una nueva categoría de eventos.

Por ejemplo, los ejercicios de formación de equipos corporativos buscan hoteles que ofrezcan una combinación de entornos interiores y exteriores. Encuentre la forma de adaptar el establecimiento a las necesidades de los clientes.

Aquí un ejemplo de una terraza que se alquila por horas:



Terraza en Sant Cugat

1.3. Alquila la cocina para eventos o grabaciones de showcooking

El personal de cocina no ocupa siempre la cocina, ¿verdad? Se podría aprovechar este espacio para celebrar eventos culinarios. Las "vacaciones culinarias" son cada vez más populares entre los millennials que quieren conocer un nuevo destino a través de la comida y la bebida.

Consigue más ofertas de habitaciones para dormir anunciando tu cocina como cuartel general temporal para los aspirantes a chefs que visitan tu ciudad.

Adicionalmente, muchas empresas buscan alquilar cocinas por horas para realizar grabaciones o eventos híbridos. El alquiler de cocinas por horas permite sacar máxima rentabilidad del hotel.

Aquí un ejemplo de cocina que se alquila por horas:



1.4. Ofrece la azotea para eventos de networking

Todo es mejor bajo el sol. Los hoteles consideran los próximos años como el mejor momento para reinvertir. Eso puede significar la remodelación de su azotea para dar paso a los eventos. No todos los edificios se diseñan pensando en esto, pero incluso la creación de un espacio para un evento con tan sólo 15 personas VIP puede tener un gran impacto en los ingresos al final de la temporada.



1.5. Ofrecer la sala de conferencias como un espacio de Coworking

Marcas como WeWork ofrecen a los empleados en teletrabajo la oportunidad de reunirse, establecer contactos y tener un espacio fuera de sus casas para hacer más cosas. Si tienes problemas para llenar los espacios de reunión para eventos, considera la posibilidad de alquilar asientos dentro de tus salas de conferencias para que los autónomos con ideas afines puedan encontrar su hogar fuera de casa. Ofrece puestos de agua, aperitivos ligeros y acceso a su centro de negocios para completar el paquete. Además, hay muchas oportunidades de ingresos (desde pases de un día hasta membresías mensuales) que atraerán tanto a los huéspedes del hotel como al público local.

1.6. Alquila el gimnasio para eventos deportivos o grabaciones

¿Por qué no proponer su gimnasio como un lugar para intercambiar ideas, hacer nuevas conexiones y cerrar contratos? Los participantes en las reuniones pueden utilizar las cintas de correr y las bicicletas de pie mientras charlan. Y los monitores de televisión pueden conectarse para mostrar los materiales de presentación si los necesitan durante la sesión. Incluso puedes ir un paso más allá y añadir un instructor privado de estiramientos o de yoga para refrescarse después de la reunión.

De la misma forma que en las cocinas, los gimnasios y espacio deportivos se alquilan por horas y días para realizar grabaciones y eventos online. Aprovecha este momento para probar alquilar tu gimnasio y sacar máxima rentabilidad a tu hotel!

Aquí un ejemplo de gimnasio que se alquila por horas:



2. ¿Cómo comercializar el alquiler de espacios por horas?

Para que los posibles clientes puedan reservar tus salas con facilidad, es importante que se pueda encontrar y reservar fácilmente tus salas.

1. Ofrece el alquiler de salas en tu sitio web: consejos para mejorar el posicionamiento web

A día de hoy, la mayoría de los posibles clientes buscarán en Google información acerca de su alquiler de espacios. Entonces, es muy importante que el contenido esté bien optimizado para ayudarte a la visibilidad de tus páginas en motores de búsqueda.

Para optimizar el contenido, te recomendamos encontrar las palabras claves más buscadas en Google.

Para encontrar estas palabras claves, puedes usar herramientas como SEMrush o buscar directamente en Google.

Aquí te dejamos algunos ejemplos de palabras claves más buscadas:

- Salas de reuniones Madrid
- Salones Hotel Madrid
- Alquiler salón hotel Madrid

Para optimizar el contenido para estas palabras claves, te recomendamos ponerlas en las siguientes partes de la página:

- El título o meta
- El H1
- Un párrafo de texto en la parte superior de la página
- El ALT de las imágenes

2. Añade la posibilidad de alquilar espacios por horas en tu sitio web

Cada vez más, los clientes quieren reservar su sala Internet. Existen varias opciones para recibir reservas a través de tu sitio web:

Implementar un sencillo formulario de contacto

Para empezar a recibir reservas para tus salas, puedes añadir un sencillo formulario de contacto. El inconveniente es que el formulario es muy general: no verifica que el número de personas es adecuado para la sala, no indica precios, etc. Y te puede dar más trabajo que otra cosa.

Hacer un desarrollo a medida

Si tienes un sitio web con bastante tráfico, a lo mejor te interesa ofrecer un desarrollo a medida. Un desarrollo a medida te permitirá tener una solución que se adecua perfectamente a tus necesidades. El inconveniente es que un desarrollo a medida puede resultar muy costoso.

El presupuesto de un desarrollo a medida empieza alrededor de los 3.000€,

Usar nuestro widget de forma gratuita

Si quieres empezar a recibir reservas de forma automática con un coste razonable, SpacesON te ofrece una solución única: un "widget" que se podrá integrar fácilmente en tu sitio web.

Aquí puedes ver el ejemplo de un centro de negocio que lo ha añadido a su sitio web :

Las ventajas de usar el widget de SpacesON son múltiples:

- Fácil de añadir a tu sitio web
- Pregunta al usuario toda la información necesaria para una reserva: día y hora, datos de contacto, número de personas, aforo, etc.
- Te permite recibir reservas las 24 horas del día
- Muy económico

Usar la infraestructura tecnológica de Byhours

BYHOURS nace en 2012 para aportar la flexibilidad y la personalización que estabas buscando a la hora de reservar hoteles. Ofrece un motor de reservas avanzado que permite

gestionar tus salas de reuniones muy fácilmente. Si tienes activa una suscripción activa a SpacesON, puedes disfrutar de este motor de reservas con un descuento adicional.

3. Promociona tus salas en Redes sociales

1. Twitter

Twitter es una de las redes sociales más veteranas. Creemos que sigue teniendo interés, ya que agrupa muchos usuarios, de un perfil más mayor.

Tiene actualmente más de 4 millones de usuarios y el perfil de usuario es de entre 25 y 34 años, con nivel de estudios superiores y un nivel de renta por encima de la media.¹

Aquí te dejamos un ejemplo de promoción de salas interesante en Twitter:



2. LinkedIn

LinkedIn es la red profesional más grande actualmente. Puedes promocionar el alquiler de salas en esta red de varias formas:

- Con documentos PDF

¹

<https://www.google.com/amp/s/amp.20minutos.es/noticia/3485967/0/perfil-usuarios-twitter-espana-jovenes-ingresos-encima-media/>

- Con publicaciones que hago yo dicas acerca de la salas con fotos y/o vídeos
- Con publicaciones
- Publicando en grupos de interés en LinkedIn

Aquí te dejamos algunos ejemplos de publicaciones interesantes realizadas por hoteles para su alquiler de salas:

Life at Palladium Hotel Group

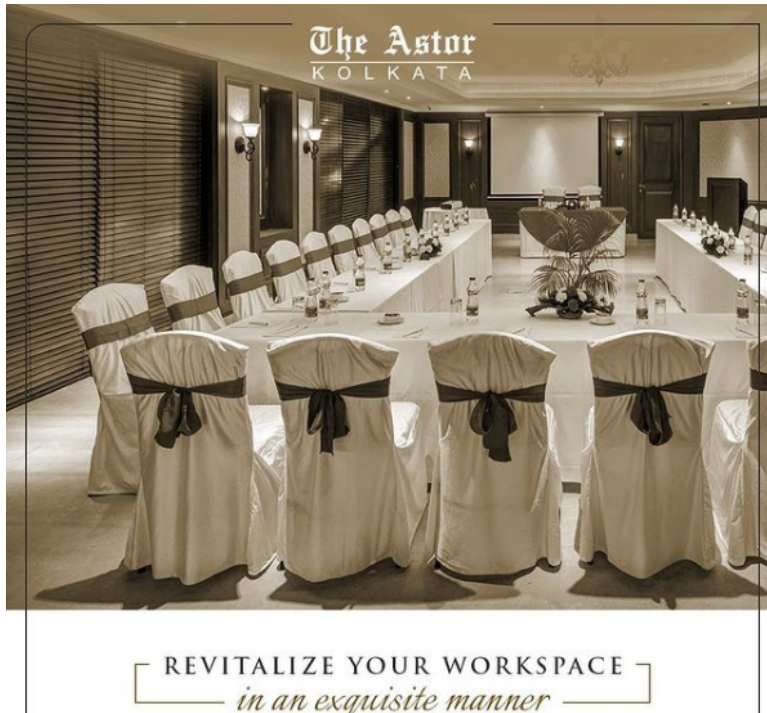


En LinkedIn, también tienes la posibilidad de realizar campañas de publicidad. Es una oportunidad interesante, ya que sólo publicitaras a un público profesional

3. Instagram

Instagram es una red social que crece cada vez más. En España, el usuario de Instagram suele ser una mujer “millennial” de grandes ciudades como Madrid, Barcelona, etc. Es una de las redes menos utilizadas (de momento) por los hoteles, lo que ofrece oportunidad para crecer en esta red.

Aquí un ejemplo de publicación hecha por un hotel que ofrece salas de reuniones:



theastorhotel • Seguir

...



theastorhotel Arrange an exclusive conference at The Astor, and create an everlasting impression on your clients!

Visit our website for more information:
<https://www.astorkolkata.com/>

Call for Details;
Shael: 9831754003
Sam: 9830122203

#theastor #corporate
#corporateevents #mice #michehotel
#hotel #contactus #booknow

6 sem



5 Me gusta

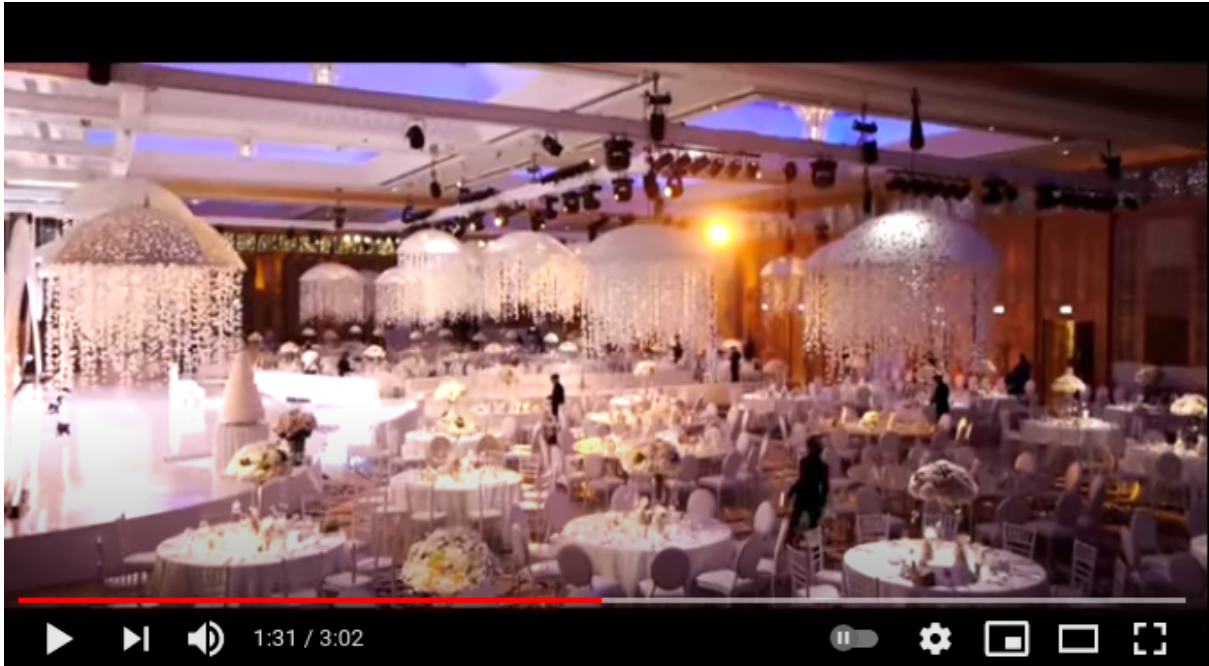
27 DE FEBRERO

4. YouTube

Es una de las redes que más crecimiento está teniendo estos últimos años. Tiene la ventaja de no llegar a más público gracias a la búsqueda por vídeo en Google.

Puedes publicar fotos vídeos de los espacios hora, del día día en el Hotel, o de reuniones y eventos que se hayan hecho en tu Hotel.

Aquí un ejemplo de un vídeo de sala de reuniones de hotel que acumula más de 12.000 visitas:



4. Promociona tu sala en directorios de salas

Actualmente, existen varios directorios de salas que te permitirán dar a conocer los espacios que alquilas en tu hotel.

1. Mice in the Cloud

Mice in the Cloud nace como una plataforma de reservas online de espacios para eventos. El objetivo principal de este proyecto es facilitar la conexión entre la oferta y la demanda a los profesionales de la organización de eventos. Hemos desarrollado una herramienta que recoge la oferta de espacios, que en tiempo real permite acceder a su disponibilidad ofreciendo su mejor tarifa disponible.

2. Eventoplus

Es el directorio con más de 2.000 proveedores para los profesionales MICE. Puedes ofrecer tus espacios por horas en este directorio, pero ten en cuenta que en el directorio, se encuentran numerosos proveedores.

3. SpacesON

SpacesON es el directorio de espacios por horas más grande de España actualmente. Agrupa más de 2000 espacios y tiene un posicionamiento ventajoso:

- Primero en Google ara búsquedas relacionadas con el alquiler de salas de reuniones
- Primero en número de salas en España

El modelo de funcionamiento es muy sencillo: ofrecemos suscripciones muy económicas, desde 9€/mes+IVA con múltiples ventajas para los hoteles:

- Poder recibir solicitudes de clientes generales que buscan un gran volumen de salas
- Poder recibir reservas para sus salas
- Descuento para el software de gestión de Byhours.

**Pública los espacios por horas de tu hotel aquí y
¡empieza a generar más beneficios!**