



Venta directa con un motor de reservas

Informática, 15/05/2020



Integrar un [motor de reservas](#) a una página web de alquiler de apartamentos turísticos u

hoteles, supone un incremento en las ventas directas.

Un motor de reservas aporta independencia a los propietarios de apartamentos y hoteles, o a los profesionales que se ocupan de la gestión de los alquileres de alojamientos. Además, con esta potente herramienta informática, podemos crear ofertas individuales o generales, tarifas específicas por temporadas, etc, y sin tener que invertir el tiempo que necesitaríamos para ello, en el caso de no disponer de un motor de reservas integrado.

La forma de lograr una venta directa es tratando que la experiencia de un cliente que accede a nuestra página web, sea gratificante; completar la reserva de forma eficiente, sencilla y con el menor número de pasos posible, es fundamental, ya que de lo contrario, el cliente abandonará el sitio web para acceder a la competencia.

El motor de reservas deberá estar bien estructurado, de forma que dirija a los usuarios de forma concisa y transparente.

Y si al motor de reservas, añadimos otra potente herramienta informática, como es un sistema channel manager, podemos afirmar, sin temor a equivocarnos, que disponemos de todo lo necesario para la conversión de usuarios en clientes que formalizan una reserva.

Channel manager es muy sencillo a la hora de trabajar con él; un sistema que realiza actualizaciones de forma automática, simultánea y desde un único lugar, tanto los precios de las tarifas que se aplican, como la disponibilidad de los apartamentos turísticos y habitaciones de hotel de nuestro motor de reservas, y lo mismo, en las plataformas turísticas donde se incluyen los alojamientos.

Channel manager es responsive, una característica que permite consultar todo desde un dispositivo móvil, smartphone, tablet o portátil.

El motor de reservas y el sistema de gestión de apartamentos turísticos deben ser compatibles con channel manager y con las plataformas de venta de reservas, Airbnb, Toprural, Tripadvisor, entre otras.

Con la implementación de estas herramientas, ganamos visibilidad, aumentamos reservas y, en consecuencia, estamos aumentando beneficios; la finalidad que persigue todo negocio.

Estamos en un mercado de libre competencia pero, si implementamos a nuestra empresa un software para apartamentos turísticos, un motor de reservas y channel manager, nuestro negocio será muy competitivo.

Hoy en día, es fundamental incorporar los últimos avances que el mercado informático nos ofrece para, de esta manera, ser capaces de ofrecer el mejor servicio y una buena atención con los clientes, aportando confianza y seguridad.