

UN MOTOR DE RESERVES PIONER PER POTENCIAR LES VENDES EN LÍNIA A HOTELS

Turisme | 25-04-2012 | 09:49



L'empresa gironina Efimàtica ha desenvolupat un motor de reserves pioner per potenciar les vendes en línia a hotels i cadenes hoteleres. El nou servei, que ja està implantat a més de 200 hotels de Catalunya i la resta de l'Estat, s'ha presentat avui a Lloret de Mar en una jornada per promoure la tecnologia al sector turístic i on s'han donat a conèixer nous productes i serveis destinats exclusivament al sector hotelier.

Obehotel, que s'ha començat a comercialitzar fa uns sis mesos, és un nou producte que s'ha desenvolupat íntegrament a Girona i que permet millorar la comercialització i distribució en línia dels hotels. A diferència d'altres motors de reserves, aquest permet vendre paquets turístics, enllaça amb les xarxes socials, s'integra amb els principals portals del sector i compta amb versió per a mòbils.

Antonio Olloqui, un dels responsables d'Obehotel, ha destacat que el nou producte pretén augmentar les reserves directes des de la web de l'hotel i ha remarcat que l'objectiu final és situar la mateixa web de l'hotel com a un dels principals canals de venda i distribució de l'establiment, minimitzant els costos que generen els grans portals que cobren comissió per a una reserva.

Fer front als grans portals

Un hotel no pot competir amb els grans portals de reserves, però amb un bon web propi però pot augmentar la seva part d'ingressos fent reserves directament i estalviant-se pagar les comissions corresponents, ha afegit Olloqui d'Obehotel.

Obehotel s'ha presentat aquest matí a Lloret de Mar en la jornada Optimitza, comunica i ven més, organitzada per Efimàtica amb el suport de Catalunya Valley. L'objectiu de la jornada era donar a conèixer a professionals del món de l'hostaleria de la demarcació de Girona noves eines i serveis que els poden ajudar a optimitzar recursos i reduir costos en la gestió del seu establiment o la seva cadena hotelera i augmentar-ne les vendes i, per tant, els ingressos, segons ha explicat Eloi Fàbrega, director d'Efimàtica.

A més d'Obehotel, s'ha presentat Coprava, un nou servei per millorar l'eficiència en la gestió de la plantilla i la reducció de costos de personal. Aquest servei permet gestionar la plantilla de l'hotel en funció, per exemple, de l'ocupació prevista a l'establiment.

També s'han presentat Sihot PMS, un sistema per a millorar la gestió de l'hotel, tant pel que fa a la gestió administrativa com del manteniment, i ReviewPro, una eina que permet als establiments gestionar de manera eficient la seva reputació en línia i saber què es diu d'ells en més de 90 canals en 16 idiomes diferents.

A banda de presentar nous serveis, en la jornada també s'han donat a conèixer estratègies per a millorar la comunicació dels establiments hotelers. Anna Codina, de ElGiroscopi, la consultora estratègica de l'Assessoria Codina, ha parlat de les estratègies i els beneficis de les xarxes socials per a les empreses del sector.

Fuente: Redacció

Autor: Redacció