



Ahorros con el programa de hoteles

¿Necesita demostrar un retorno de la inversión (ROI) positivo, pero las herramientas que usó para ahorrar en el pasado están cambiando? Podemos ayudarlo.

¡Ahorre con el programa de hoteles hoy!

- Use las tarifas de RoomIt y el contenido de hoteles de terceros para obtener tarifas más bajas y ahorros más allá de sus tarifas preferidas
- Active la reserva de hotel en *myCWT™* para acceder a todo el contenido de RoomIt
- Asegúrese de acceder a las tarifas no reembolsables
- Use Price Tracking

¿Tiene alguna pregunta? Póngase en contacto con el gerente del programa.

>50 %
de los compradores de viajes dicen que reducir los costos es su principal objetivo.

Fuentes:
U.S. Corporate Travel Report 2018-2022 (Informe sobre viajes corporativos de EE. UU. 2018 a 2022) de Phocuswright.

Estudio de GBTA/RoomIt: estudio Improving Hotel Programs in 2019 (Cómo mejorar los programas de hoteles del 2019).

© CWT 2019

Negociar o no negociar, esa es la cuestión.

Le recomendamos que negocie tarifas fijas en sus principales destinos, donde puede garantizar una ocupación de más de 150 noches por habitación por año. Luego, use las tarifas dinámicas y el contenido de RoomIt en otras ubicaciones. Las tarifas RoomIt y muchas tarifas de terceros también incluyen la disponibilidad de la última habitación, lo que puede ser una adición costosa si se negocia con tarifas fijas.

Como cliente de CWT, ya tiene acceso a las tarifas de RoomIt a través de los canales de reserva como la herramienta de reserva en línea (OBT) y CWT. Simplemente active la funcionalidad de reserva de hotel RoomIt en *myCWT* en línea para acceder a contenido adicional de terceros (es decir, Booking.com y Expedia Partner Solutions), si aún no está disponible en su OBT.

Replantee su postura sobre las tarifas no reembolsables.

El 67 % de los viajeros realizarían una reserva con una tarifa no reembolsable si fuera significativamente más baja que otras tarifas. Las tarifas no reembolsables pueden ser mucho más baratas y se cancelan con menos frecuencia de lo que se espera, solo del 5 % al 6 % del tiempo.

Incluso con algunas cancelaciones, puede ganar más de lo que pierde con las tarifas no reembolsables. Solo asegúrese de que sus viajeros entiendan lo que están reservando y que las tarifas no reembolsables tengan sentido.

Active Price Tracking de inmediato. Sí, de inmediato.

El 77 % de los compradores de viajes encuestados no usan herramientas de recompra/garantía de precio, por lo que se pierden un programa de viajes sencillo para reducir el costo entre un 1 y 2 %.

Price Tracking no solo lo ayuda a reducir sus costos, sino que también lo ayuda a convencer a los viajeros para que permanezcan en el programa. No es necesario ingresar a diversos lugares para comprar. Price Tracking cambiará automáticamente la compra si hay una tarifa más baja disponible.

Mejore el cumplimiento.

¿Cómo mejorar el cumplimiento? Ofrezca a los viajeros una forma fácil y conveniente de acceder a los hoteles que desean y recompensarlos mientras lo hacen (es decir, más puntos de fidelidad).

Para obtener más información, visite el [centro de recursos de hoteles](#) o póngase en contacto con su representante de CWT.

RoomIt
by CWT