

LA MEJOR FORMULA DE LA TARIFA PARA MAXIMIZAR LOS AHORROS

Sabemos que negociar tarifas fijas con hoteles significa obtener grandes ahorros.

Pero esto tiene un límite.

RESTRICCIONES DE LAS TARIFAS FIJAS NEGOCIADAS

Más de 150

habitaciones ocupadas por año para obtener grandes descuentos. Los ahorros dependen de las habitaciones ocupadas.

44%

de hoteles que cobran una prima por la disponibilidad de última habitación. No se garantiza la disponibilidad, incluso si paga.

12%

de posibilidad de que los viajeros no puedan reservar una tarifa negociada, incluso con la cláusula de disponibilidad de última habitación.

11%

de rechazo de oferta en RFP empresarial. Las cadenas de hoteles están al mando.

Así que, ¿cómo pueden maximizar los ahorros?

Combine las tarifas negociadas con otras soluciones.

TARIFAS DE ROOMIT

- El 20 % de descuento en las mejores tarifas disponibles
- Mínimo de 6 servicios garantizados, como wifi
- Disponibilidad de última habitación

CONCENTRADORES DE TERCEROS

- Más opciones aparte del GDS
- Disponibilidad y tarifas adicionales

PRICE TRACKING

- Cambio automático de la reserva de hoteles
- Ahorro de hasta un 2 % de los costos totales del programa de hoteles

