

Byhours Direct, el nuevo software hotelero que permite la venta directa de salas y habitaciones por horas

Esta nueva herramienta permitirá al hotelero comercializar en su propia web las salas de reuniones y las habitaciones por franjas horarias

BYHOURS, la compañía líder en la comercialización y gestión de microestancias hoteleras, hasta ahora intermediaria entre el hotel y el cliente y dirigida a un público B2C, da un paso al frente en la digitalización del sector creando su línea de negocios BYHOURS DIRECT. Esta nueva opción se caracteriza por implementar un SAAS que permite a los hoteles poner a disposición del cliente sus habitaciones y salas de reuniones por horas, con total flexibilidad y desde su propia página web.

Hasta la fecha, la comercialización de una habitación por horas sólo se podía realizar a través de la página web o app de BYHOURS. A partir de ahora también se podrá realizar en la web de aquellos hoteles que decidan contratar dicha herramienta.

El software de gestión integral de BYHOURS DIRECT presenta dos modalidades para el hotelero, según las necesidades que precise: la venta del inventario de habitaciones y/o la de sus salas de reuniones por horas.

Por un lado, se ofrece la incorporación del software, creado 100% por BYHOURS, para vender las habitaciones por packs de 3, 6 o 12 horas desde la propia web del hotel. La segunda modalidad aporta la incorporación del software para la venta de las salas de reuniones por horas, sin estar sujetas a ningún pack horario. En este contexto, BYHOURS DIRECT supone un cambio radical en la industria y un modelo nuevo en el mercado, hasta ahora inexistente para el hotelero. Esto se debe a que en la era COVID, el aumento de la demanda de las salas de reuniones para teletrabajo o videoconferencias ha sido muy notable y hasta la fecha los hoteles no ofrecían este tipo de servicio en su propio canal web.

Si bien BYHOURS opera en estos momentos en 25 países de Europa, Latino América y Middle East, esta nueva funcionalidad estará disponible a nivel mundial.

En palabras de Guillermo Gaspart, Co-founder y CEO de BYHOURS: “BYHOURS DIRECT, si bien ya estaba en el roadmap desde hace años, nace y se acelera en el marco de la crisis sin precedentes que sufre el sector hotelero, ofreciendo una nueva alternativa para incrementar la venta directa. Se trata de un software creado desde cero que ayuda a vender, organizar y gestionar a los hoteles su inventario de habitaciones y salas de reuniones, para su posterior venta por horas”. Asimismo, Gaspart declara: “Con BYHOURS DIRECT ayudamos al hotel a incrementar la tan deseada venta directa. El hotelero debe adaptarse a las nuevas necesidades del cliente y aumentar el abanico de productos que ofrece en su web, con la finalidad de retener y fidelizar a sus clientes”.

Por último, cabe destacar los buenos resultados obtenidos por BYHOURS desde el fin del estado de alarma y la reapertura de los hoteles. Las reservas registradas el pasado mes de septiembre han superado con un 6% el antiguo récord mensual que tenía la compañía establecido en febrero 2020, justo antes de la afectación de la pandemia en Europa. Al mismo tiempo, el incremento anual respecto a septiembre 2019 ha sido del 62%.

Acerca de BYHOURS

BYHOURS es la primera y única plataforma online y APP móvil a nivel internacional que permite reservar microestancias en más de 3.500 hoteles de los 5 continentes en packs de 3, 6 y 12 horas. La APP nace en 2012 e introduce el sistema de pago-por-uso en el sector hotelero. Ahora, el usuario puede decidir la hora de entrada y salida de la habitación y pagar sólo por el tiempo que pase en ella.

Datos de contacto:

3AW PR
659946553

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Nacional](#) [Viaje](#) [Sociedad](#) [Cataluña](#) [Entretenimiento](#) [Turismo](#) [Emprendedores](#) [Software](#) [Restauración](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>