

Hotel&bids ofrece soluciones ante la incertidumbre en la ocupación hotelera de 2023

Debido a la gran incertidumbre económica, la inflación y la crisis energética pueden peligrar las reservas hoteleras en 2023. Ante esta situación, los hoteles tienen que buscar soluciones para conseguir una ocupación incremental

Después de la pandemia del coronavirus, donde el sector turístico se ha visto gravemente afectado, poco a poco los hoteles han ido recuperando paulatinamente su ocupación en 2021 y 2022.

En este 2023, con la inflación descontrolada y la crisis energética, la Unión Europea se ve ante una incertidumbre económica para este año. Esta incertidumbre puede causar que los usuarios bajen el consumo de ocio, lo que se traduciría en un descenso de los flujos turísticos y, por ende, una caída de la ocupación hotelera. Ante esta situación los hoteles necesitan incentivar las reservas de alojamiento para mantener su revenue.

¿Cómo pueden los hoteles conseguir una ocupación incremental?

Una solución para mantener la ocupación hotelera es utilizar nuevos formatos de venta atractivos para los usuarios. Estos nuevos formatos ayudarán a innovar y crear valor añadido en la oferta hotelera para incentivar las reservas. Existe una amplia gama de nuevos formatos como ofertas, descuentos, upgrade, crosselling... Estos formatos son efectivos, pero otras formas de venta pueden ayudar.

Hotel&bids pone a disposición de los hoteles nuevos formatos de venta para ayudarles a aumentar su ocupación. Estos formatos están disponibles a través de su plataforma con el fin de ayudar a que ellos vendan el stock de habitaciones sobrante, sin hacerles la competencia.

¿Cuáles son estas nuevas formas de venta?

Los Bids son subastas de habitaciones. Este formato permite al hotel elegir todas las características de la subasta, incluyendo precio de salida y fechas de check-in y check-out. Además, el colaborador también puede elegir la fecha inicial de la subasta y la fecha final de la misma.

Los BidClock son ofertas flash de varias habitaciones de hoteles. La particularidad de este producto, además, de ser totalmente personalizable, es que el hotel puede poner la cantidad que estime de habitaciones a un precio mínimo de venta y este precio sube cada X tiempo que indique el colaborador.

Pero ¿qué ventajas ofrece la plataforma de Hotel&bids?

Cupo flexible: la plataforma no establece ni cupos mínimos ni máximos. Los colaboradores pueden poner la cantidad de habitaciones que deseen, pudiendo adaptarse totalmente a su stock según la época del año.

Totalmente personalizables: las características las escoge el colaborador, pudiendo personalizar la subasta a medida, eligiendo precio de salida, cantidad de habitaciones y personas, fechas de check-in y check-out, fechas de inicio y finalización de la subasta.

Branding in web: la marca del hotel aparecerá en la web, siendo esta visible por todos los usuarios de la página. Además, Hotel&bids realizará actividad publicitaria, de la cual se pueden beneficiar todas las marcas que aparezcan en la web.

Con todo esto, Hotel&bids intentará hacerse un hueco en el mercado hotelero español para ayudar a sus colaboradores a crecer con el fin de que estos aumenten su ocupación. Además, pretende ofrecer facilidades a sus usuarios con precios asequibles, nuevas formas de venta, viajes personalizados, relación de confianza y apoyo constante.

Datos de contacto:

José David Robles
605120460

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

Categorías: [Nacional](#) [Sociedad](#) [Entretenimiento](#) [Turismo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>