

Los hoteles españoles amplían sus estrategias de captación de clientes

SiteMinder desvela la lista de canales de reservas que más ingresos generaron a los hoteles españoles en 2021

SiteMinder, la principal plataforma abierta de comercio hotelero a nivel mundial, ha desvelado hoy el ránking de canales de distribución que aportaron más ingresos por reservas a los hoteles de España y de más de 20 destinos turísticos relevantes en todo el mundo durante el pasado año. La lista incluye en España dos nuevos canales de reservas, Jumbo Tours y Traveltino, que se suman a Hotusa y World2Meet entre los 12 primeros puestos, así como la entrada por primera vez en el ranking de Airbnb, que pasa directamente a la 8ª posición. Entre las tendencias cabe destacar que los hoteles están ampliando sus estrategias de captación de clientes, con un aumento de las reservas directas y de canales de reserva del país.

lista de España -en línea con las tendencias mundiales- revela que los hoteles están adoptando una estrategia de comercio online más global, que se basa tanto en métodos nuevos como en los ya establecidos, para llegar a nuevos clientes y generar ingresos. Además, esta estrategia de comercio global proporciona mayor equilibrio entre los flujos de ingresos directos e indirectos, siendo las reservas directas el segundo motor de ingresos para los hoteles españoles -por tercer año consecutivo- impulsado por el aumento de las inversiones en motores de reservas, páginas web de hoteles, metabúsqueda, pagos sin fricción, apoyo de consultores hoteleros y aplicaciones especializadas diseñadas para la conversión de búsquedas de alojamiento en reservas. Las reservas directas son ahora uno de los dos principales motores de ingresos no sólo en España, sino en más de la mitad (12) de los mercados mundiales.

En los ránking de este año también aparecen 29 nuevos canales de distribución - incluyendo tres en España- que reflejan la capacidad actual de los hoteles para adoptar nuevas fuentes de ingresos en su búsqueda de clientes. Además, las listas reflejan el papel creciente de Airbnb, que ha subido de posición en 12 mercados y ha debutado en tres, entre ellos España, donde se sitúa ya en el octavo puesto a pesar de que Airbnb se puso a disposición de las empresas hoteleras tradicionales hace sólo cuatro años.

Otras conclusiones importantes que sostienen esta adopción de una estrategia más global de comercio hotelero en España son:

La continua relevancia de los canales regionales, que fue especialmente pronunciada en España con la aparición de dos nuevos canales españoles en la lista - Jumbo Tours y Traveltino - además de Hotusa y World2Meet, que mantuvieron sus puestos entre los 12 primeros de España.

La importancia que siguen teniendo los mayoristas, los operadores turísticos y las empresas de gestión de destinos (DMC), ya que siete de los 12 canales más importantes de España pertenecen a esta categoría. Entre ellos se encuentra el banco de camas líder, Hotelbeds, que volvió a situarse entre

los 12 primeros en cada destino examinado, así como la destacada empresa de comercialización de hoteles OTS Globe y el touroperador británico Jet2holidays.

El rendimiento constante de los sistemas de distribución global, que conservaron su séptima posición en España. A nivel mundial, subieron dos o más posiciones en siete mercados: Asia, Canadá, México, Oriente Medio, Países Bajos, Filipinas y Tailandia.

"Estamos viviendo una nueva era del huésped de hotel, dominada por lo que hemos identificado como el "viajero dinámico" que se caracteriza por tener comportamientos y preferencias de reserva evolucionadas. Nuestros datos ponen de manifiesto la voluntad de los hoteleros de adoptar métodos tanto nuevos como algunos ya establecidos para atraer a estos clientes, ya que persiguen una estrategia de comercio hotelero más holística para vender, comercializar, gestionar y hacer crecer su negocio", afirma el director senior de ecosistema global de SiteMinder, James Bishop.

"El aumento de las reservas directas refleja las crecientes inversiones que hemos visto entre los hoteles en sus sitios web -incluyendo sus motores de reserva y opciones de pago, y las herramientas de conversión especializadas con las que se conectan-, así como sus estrategias de metabúsqueda y el apoyo de los consultores hoteleros locales", añade el directivo. Mientras tanto, la incorporación de 29 nuevos canales a la lista muestra la apertura de las empresas hoteleras para emplear un enfoque más amplio y multicanal como forma de conectar con segmentos de clientes más especializados o difíciles de alcanzar.

"La popularidad de Airbnb no es una sorpresa", comenta Bishop. "Dado que muchos viajeros siguen buscando opciones de alojamiento que permitan combinar perfectamente el trabajo y el viaje, los canales de distribución de los hoteles que atienden a huéspedes con estancias más largas y de trabajo seguirán teniendo un gran rendimiento."

Sara Padrosa, directora de Desarrollo de Negocio para España en SiteMinder, añade: "En 2021, las reservas hoteleras españolas superaron los niveles de 2019, y los visitantes extranjeros superaron a los nacionales por primera vez en dos años. Sin embargo, los hoteles se encuentran operando no solo en un mercado en crecimiento, sino también en uno transformado, impulsado por las expectativas del huésped experto en tecnología, que se ha acostumbrado a un mundo de conectividad 24/7, soluciones rápidas y oportunidades de comercio electrónico aparentemente interminables. A medida que cambian las condiciones del mercado, es vital que los hoteleros analicen y evalúen continuamente sus estrategias de comercio online, y se aseguren de estar informados sobre los canales de distribución que resultan más eficaces para asegurar las reservas y los ingresos de los negocios locales".

La lista completa de los 12 principales canales de reserva hotelera de España en 2021, basada en los ingresos brutos totales realizados por todos los usuarios de la plataforma de SiteMinder, es la siguiente:

1. Booking.com
2. Páginas web de hoteles (reservas directas)

3. Grupo Expedia
4. Hotelbeds
5. Jet2holidays
6. World 2 Meet
7. Sistemas de distribución global
8. Airbnb
9. Jumbo Tours
10. Hotusa
11. OTS Globe
12. Traveltino.

Hacer clic aquí para obtener más información sobre la lista Top 12 de España e información sobre el viajero de 2022 de los principales proveedores de canales de distribución.

Datos de contacto:
Círculo de Comunicación
910 001 948

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

Categorías: [Nacional Marketing Turismo Restauración](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>