

## **SiteMinder se asocia con IDEaS para que los hoteles de cualquier tamaño puedan realizar una gestión dinámica de ingresos**

**SiteMinder, la plataforma líder mundial en distribución y gestión de ingresos hoteleros, ha iniciado una nueva era con el lanzamiento de Dynamic Revenue Plus, la única solución que permite a los hoteles acceder a inteligencia de mercado en tiempo real y tomar decisiones inmediatas sobre su inventario de habitaciones reservables, su estrategia de precios y su estrategia de comercialización**

A diferencia de los sistemas de gestión de ingresos que tradicionalmente sólo han sido accesibles para un número reducido de hoteles, la doble capacidad de Dynamic Revenue Plus supone que, por primera vez, cualquier hotel puede utilizar un sistema mobile-first (diseñado principalmente para teléfonos móviles) para optimizar sus ingresos según la demanda del mercado.

Dynamic Revenue Plus se nutre de los datos que alberga la plataforma de SiteMinder, los cuales provienen de los 120 millones de reservas hoteleras anuales que la compañía gestiona en todo el mundo, lo que proporciona a los usuarios de Dynamic Revenue Plus los datos más completos posibles, incluidos los principales mercados emisores. Esta tecnología se mejorará más adelante con recomendaciones de precios dinámicos de IDEaS, una compañía de SAS proveedor líder mundial de software y servicios de gestión de ingresos. La combinación de la fortaleza en dynamic pricing de IDEaS y la plataforma de distribución de SiteMinder, con una profunda inteligencia de mercado, proporcionará una potente capacidad de gestión de ingresos y velocidad de comercialización a los hoteles de cualquier tamaño, incluidos aquellos con menos recursos. Hasta la fecha, estas capacidades sólo estaban disponibles como soluciones separadas y limitadas a hoteles con recursos específicos dedicados a la gestión de ingresos.

Con esta solución unificada, cualquier hotel puede pasar de utilizar las prácticas tradicionales y estáticas de gestión de ingresos, caracterizadas por cambios lentos e irregulares, a adoptar un enfoque más dinámico que permite ajustar rápidamente las estrategias de ingresos a las fluctuaciones del mercado. Ejemplos de estos cambios son las actualizaciones masivas de las tarifas de habitaciones, tarifas base mínimas y la duración de las estancias, las restricciones de venta, los ajustes de inventario y las nuevas promociones de marketing, todo ello tanto desde dispositivos móviles como desde el ordenador.

Klaus Kohlmayr, director de Desarrollo y Evangelización en IDEaS, ha comentado: "Estamos comprometidos con la democratización de la gestión de ingresos y con ofrecer las ventajas de la fijación dinámica de precios basados en la demanda a los hoteles en todo el mundo. Esta alianza ofrece una nueva opción viable a los hoteles de todos los tamaños y modelos operativos, permitiéndoles dejar de perder dinero por aplicar prácticas y herramientas manuales de gestión de ingresos que hoy ya han quedado obsoletas".

Dynamic Revenue Plus se concibió a finales de 2023 para reflejar la convergencia de las estrategias de distribución, optimización de ingresos e inteligencia de mercado que SiteMinder observó que se estaba produciendo en hoteles de todo el mundo para impulsar una nueva mentalidad comercial en todas las áreas de gestión de los establecimientos. Dynamic Revenue Plus estará disponible inicialmente para hoteles en Australia y Nueva Zelanda, llegará al resto de mercados en 2025 y será un pilar clave en la estrategia Smart Platform de SiteMinder, la materialización de la estrategia de SiteMinder de ofrecer una gestión sofisticada de ingresos a los hoteles de todo el mundo.

El lanzamiento de Dynamic Revenue Plus se produce en un contexto de aumento del turismo internacional y auge de la industria de eventos, lo que está impulsando la economía hotelera en todo el mundo. Los datos de SiteMinder muestran que este verano en España, por ejemplo, ha habido un aumento del 8 % en las llegadas internacionales en comparación con el año anterior, y un incremento del 6 % interanual en la tarifa diaria promedio de los hoteles. En respuesta a estos datos, la solución ofrece a los hoteles la información de eventos más completa disponible en el mercado, junto con información sobre futuros aumentos de demanda. Esta capacidad permitirá a los hoteles capitalizar los flujos cambiantes de viajes, eventos y otras oportunidades de ingresos a una velocidad que antes era imposible.

Leah Rankin, directora de Productos en SiteMinder, ha comentado: "Aunque la inteligencia de mercado no es nueva, Dynamic Revenue Plus de SiteMinder es única entre las soluciones existentes por la capacidad que ofrece a los hoteleros no solo de consumir información, sino de tomar múltiples decisiones, más allá de los cambios de precios, en cuestión de minutos. Además, su enfoque específico a plataformas móviles (mobile-first) y su capacidad única de proporcionar información sobre los niveles y momentos futuros de la demanda permiten que los hoteleros se adapten al mercado. Realmente, Dynamic Revenue Plus es una tecnología puntera y, junto con el equipo de IDEaS, en SiteMinder estamos encantados de ponerla a disposición de todos los hoteles que buscan hacer ese cambio crítico hacia una gestión dinámica de ingresos y lograr un crecimiento significativo en sus ingresos".

Fready Goenawan, director de Ingresos y Distribución de AU en Ovolo Hotels, ha apuntado al respecto: "Las notificaciones que recibimos a través de Dynamic Revenue Plus significan que ya no tenemos que buscar esta información en Internet; nos la proporciona la propia herramienta. Reemplazará el calendario de vacaciones que gestionamos manualmente y ahorrará mucho tiempo a nuestro equipo. Además, los datos que estamos utilizando para nuestros estudios sobre mercados geográficos son increíbles. No existen en otros sistemas. Usando la plataforma de SiteMinder, podemos ver de inmediato qué países están regresando a nuestros hoteles. También podemos desglosar los datos para ver métricas de rendimiento, como la duración de la estancia, y así lanzar una nueva promoción que se ajuste a las necesidades y demanda específica. Cuando intentas maximizar los ingresos, necesitas saber de qué mercados proceden los viajeros para no gastar tu presupuesto de marketing en todos lugares. Tener información por mercado de destino también es fabuloso, ya que es importante saber si estamos por delante o por detrás del ritmo del mercado. La solución de SiteMinder es muy potente en este sentido".

Los hoteles pueden registrar su interés por Dynamic Revenue Plus [aquí](#).

**Datos de contacto:**

Círculo de Comunicación

Círculo de Comunicación

910 001 948

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

Categorías: [Finanzas](#) [Viaje](#) [Turismo](#) [Innovación](#) [Tecnológica](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>