

MARKETING DIGITAL HOTELES

Cómo optimizar los ingresos del hotel



Dirigido a

Directores de hotel, directores comerciales, responsables de marketing, propietarios, community managers y jefes de recepción y/o reservas.

Objetivos

- Conocer las estrategias de las OTAs (booking, Expedia,...) y saber cuales pueden aplicar hoteles independientes y cadenas.
- Profundizar en la evolución y tendencias del mercado turístico.
- Analizar el proceso de búsqueda web y reserva del cliente.
- Realizar una mini auditoría de presencia online de los hoteles asistentes al curso.
- Detectar ineficiencias en la presencia online del hotel y el proceso de ventas y corregirlas.
- Cómo para crear una buena página web para el hotel.
- Conocer herramientas de comunicación con clientes o potenciales: CRMs (Customer Relation Management), email marketing, Adwords ... para aplicarlas o mejorarlas.
- En resumen, aplicar estrategias para reducir dependencia de OTAs y otros distribuidores y aumentar la venta directa.

Programa

- Tendencias de mercado: buscadores, OTAS, metabuscadores y cadenas hoteleras
- Presencia digital del hotel
 - Página web y motor de reservas
 - Blog y redes sociales en sentido amplio
 - Google My Business y Google Analytics
- Visibilidad online
 - SEO Posicionamiento off page
 - SEM Marketing de pago por click PPC
 - OTAs y Metabuscadores
- Reputación: Comentarios, Reseñas y Social media
- Mini auditoría de presencia online de los hoteles asistentes
- Guía de Recursos
- Customer Relationships Management CRM y email marketing

Versiones: 8 horas

Horario: de 9:00 a 14:00 y de 15:00 a 18:00

Otros cursos relacionados

Revenue Management 8 horas

2017

Eduardo Zulaica y Félix Zulaica

Inscripciones

felix@360hotelmanagement.es

+34 944 00 88 88

El curso incluye

Presentación del curso en
Mini-auditoria de cada hotel
30 minutos consultas post-curso

Próximos cursos

San Sebastián

Santiago de Compostela

Madrid

Málaga

Murcia

Jerez de la Frontera

Fuerteventura

Tenerife

Peñíscola

<http://www.360hotelmanagement.es>

Precios y bonificaciones

Los cursos son bonificables por la Fundación Tripartita

Precio*: 157€* (190€ con Iva)

Bonificación máxima: 104€

Gestión Tripartita: 16€ (20€ Iva)

*** Consultar descuentos reserva anticipada**

REVENUE MANAGEMENT

Cómo optimizar los ingresos del hotel



Dirigido a

Directores de hotel, directores comerciales, responsables de marketing, propietarios, community managers y jefes de recepción y/o reservas.

Objetivos

- Entender qué es Revenue Management
- Aprender a analizar lo que ocurre en el hotel
- Realizar estimaciones de ocupación y decisiones de precios
- Mejorar la toma de decisiones de forma eficiente
- Crear, desarrollar y evaluar una estrategia de RM
- Comenzar a aplicar el Revenue Management inmediatamente.

Programa

- Introducción rápida a los conceptos del Revenue Management
- Diferentes enfoques de forecast
- Segmentación y precios
- Benchmarking
- Diferentes estrategias de Revenue Management
- Datos históricos y Forecast: decidiendo precios
- El futuro de los canales de distribución
- Caso Hotel Fantástico: forecast y pricing
- Revenue Management Systems

Versiones: 8 horas

Horario: de 9:00 a 14:00 y de 15:00 a 18:00

Otros cursos relacionados

Marketing Digital Hoteles 8 horas

2017

Félix Zulaica

Inscripciones

felix@360hotelmanagement.es

+34 944 00 88 88

El curso incluye

Presentación del curso en PDF
Caso de estudio H. Fantástico 4*
Plantillas Excel
30 minutos consultas post-curso

Próximos cursos

San Sebastián

Santiago de Compostela

Madrid

Málaga

Murcia

Jerez de la Frontera

Fuerteventura

Tenerife

Peñíscola

<http://www.360hotelmanagement.es>

Precios y bonificaciones

Los cursos son bonificables por la Fundación Tripartita

Precio*: 157€* (190€ con Iva)

Bonificación máxima: 104€

Gestión Tripartita: 16€ (20€ Iva)

*** Consultar descuentos reserva anticipada**