

# ***Gestión Hotelera en Internet: las claves del éxito***

Hotel Four Seasons Buenos Aires

Jueves 12 de Noviembre 2009

*Presentado por: K-Dreams*

## **OBJETIVO**

Esta jornada esta dirigida a ejecutivos del sector hotelero, con la intención de mostrar de forma práctica cómo hacer que el nuevo panorama digital se entienda como una gran oportunidad de negocio, en lugar de como una amenaza.

En ella, repasaremos la evolución y principales tendencias del sector, los canales y herramientas de distribución online así como las más novedosas técnicas de e-Marketing con un ambicioso objetivo: que los asistentes adquieran una visión global que les permita gestionar y tomar decisiones acertadas acerca de la presencia de su hotel en la red.

## **AGENDA**

**09h50 - Recepción y acreditaciones**

**10h00 - Bienvenida e introducción**

**10h10 - Distribución a través de las agencias online (OTA's)**

**10h30 - Comunicación y venta a través de la web del hotel (canal propio)**

**10h50 - Descanso, almuerzo y demo de productos de NTCH**

**11h15 - Marketing online para el sector hotelero**

**11h30 - Mapa de sistemas de información en un hotel y su integración**

**11h40 - Caso práctico, la cadena Praktik Hotels**

**11h50 - Ruegos y preguntas**

**12h00 - Reuniones informales**

**12h30 - Fin de la jornada**

## **INDICE DE CONTENIDOS**

### **10h00 - Bienvenida e introducción**

Reflexiones sobre los principales cambios producidos en el entorno y su incidencia en el sector hotelero. Repaso de las nuevas oportunidades y desafíos en el mundo de la distribución turística ante el nuevo “e-cliente”.

**Ponente: Javier Maldonado (CEO, K-Dreams)**

### **10h10 - Distribución a través de las agencias online (OTA's)**

Junto con la distribución tradicional (en manos de Agencias Mayoristas y Tour Operadores), resulta imprescindible aumentar la exposición de cada hotel al mundo de internet. Pero, ¿qué canales - OTAs - seleccionar? ¿Con qué criterio? ¿Cómo gestionar el laborioso trabajo de actualización?

**Ponente: Luis Felipe Mendieta (CEO, Booking Booster Spain & América Latina)**

### **10h30 - Comunicación y venta a través de la web del hotel (canal propio)**

En un alto porcentaje los clientes se deciden por un hotel u otro con la única información que la web les proporciona. ¿Qué imagen debemos proyectar? ¿Qué contenidos debemos potenciar? ¿Qué importancia tiene nuestro motor de reservas?

**Ponente: Ventura Martí (CEO, Witbooking)**

### **10h50 – Descanso, almuerzo y demo de productos de NTCH**

Durante el mismo se realizará una demostración del funcionamiento de los innovadores productos de NTCH, orientados a la mejorar de la productividad del sector hotelero.

**Demostración: Manuel Estrada (CEO, NTCH)**

### **11h15 - Marketing online para el sector hotelero**

La importancia de la estrategia seguida en el marketing online. La relación entre visitas y conversiones”

**Ponente: Florencia Zulberti (Gerente Regional, DirectWithHotels)**

### **11h30 - Mapa de sistemas de información en un hotel y su integración**

La integración de los distintos sistemas de información que un hotel posee es la clave para la rentabilidad y productividad. ¿Qué aplicaciones debería tener un hotel? ¿Cómo deberían interactuar estas aplicaciones?

**Ponente: Luis Felipe Mendieta**

### **11h40 - Caso práctico, cadena Praktik Hotels**

Demostración de un caso de éxito en la gestión de la imagen online y la integración de los canales de venta a través de Booking Booster y Witbooking.

**Ponente: Ventura Martí**

### **11h50 - Ruegos y preguntas**

Espacio dedicado a responder dudas y preguntas generales que se hayan generado durante las ponencias.

### **12h00 – Reuniones informales**

Una vez finalizadas las ponencias y demostraciones los profesionales de Booking Booster, Witbooking, DirectWithHotels, NTCH y AM System estarán a su disposición para ayudarles a enfocar los proyectos que consideren oportunos para sus hoteles.

### **12h30 – Fin de la sesión**