

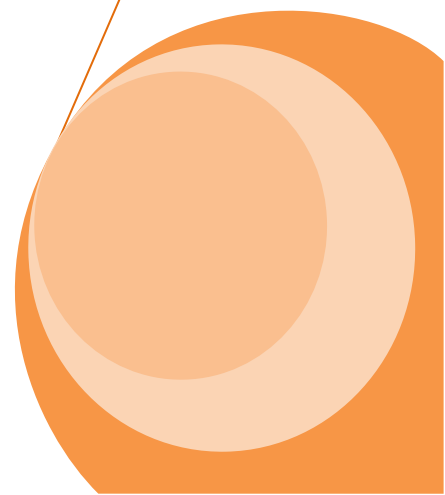


estrategias en gestión turística

B4U Turismo

Servicios comerciales ofertados

B4U ecommerce turístico S.L.



B4U estrategias en turismo (comercialización, consultoría y asesoría de turismo online):

B4U estrategias en turismo está basado en cuatro líneas de negocio:

- Comercialización, gestión y distribución de establecimientos turísticos.
- Comercialización de un sistema de gestión hotelera propio.
- Formación y Seminarios.
- Proyectos consultores.

➤ **1. Comercialización, gestión y distribución hotelera online.**

El primer paso será la realización de una Auditoría del establecimiento, dentro de la misma se estudiará los canales utilizados, las tarifas, las ocupaciones y producciones históricas de los últimos años, los costes del establecimiento, el producto vendido, análisis de las redes sociales, es decir en resumen auditar toda la política comercial y de distribución. Aquí se elaborará un informe con los resultados en forma de DAFO, según los datos de:

- Análisis de precio y mercado
- Análisis de distribución
- Análisis de ocupación y facturación
- Análisis web y redes sociales

Sobre la auditoría inicial **B4U estrategias en turismo** presentará al establecimiento una serie de actuaciones tales como:

- Reorganización de las tarifas, los productos (paquetes y experiencias) a distribuir y las políticas comerciales** – Con los elementos de análisis y control de la auditoría, y añadiendo estudios de competencia se observarán las tarifas y se propondrán unas nuevas en caso de ser necesario. Asimismo se realizará lo mismo con los paquetes en caso de existir o desarrollarlos en caso contrario. Por último y no menos importante se hará lo mismo con las políticas comerciales (Estancias mínimas, políticas de cancelación, prepago, niños, animales...)

De manera tangible se contratarán nuevos distribuidores, se reformará la web en caso de ser necesario, se negociarán contratos, se elaborarán nuevas tarifas, se gestionarán los canales para la distribución, se elaborarán nuevas vías comerciales...

- Elaboración y desarrollo del plan comercial** – Una vez auditado el establecimiento en un primer paso y el establecimiento del plan tarifario y de producto, se desarrollará un plan comercial con las estrategias que refuercen las ventas y la distribución, con la proposición y contratación de nuevos canales, la baja de los que no son productivos, la aplicación de las tarifas... Es decir llevar a cabo el plan establecido consecuencia del análisis inicial del establecimiento, reforzando las fortalezas, corrigiendo las debilidades e intentado aprovechar las oportunidades

Resaltar que el contrato entre canales de distribución y establecimiento siempre será directo entre ellos. Nosotros sólo intermediaremos y trabajaremos con ellos siempre que se adapte y ajuste a las necesidades del establecimiento.

Las decisiones siempre son consensuadas con el establecimiento, una vez sugeridas y discutidas se aprueban o buscan nuevas alternativas.

B4U estrategias en turismo necesita una serie de material al que tener acceso, como las condiciones del hotel (políticas de cancelación, animales, niños, cierres...), contenidos descriptivos, y material audiovisual para poder distribuir en los diferentes canales. Esto es fundamental para la gestión así como los análisis antes y durante el desarrollo de la actividad.

El contacto entre **B4U estrategias en turismo** y el establecimiento es constante. Ya sea por correo electrónico o telefónico.

Además **B4U estrategias en turismo** siempre desarrollará y gestionará todo el plan previamente diseñado.

- **Fase de Gestión operativa** – Se gestionará íntegramente todo el plan comercial, en todas sus vertientes. Este punto es continuado en el tiempo, no tiene principio y fin como muchos de los anteriores. El plan comercial siempre está en continua evaluación, corrección y mejora. Se planificarán y evaluarán nuevas propuestas, se gestionarán los canales de promoción (redes sociales) y de venta (extranets de las agencias). Dentro de la gestión de los sistemas, es donde se realizarán **la carga de tarifas, cierres de ventas, cambios de contenidos, la relación con las agencias, soporte con reservas, etc...** Se representará a los establecimientos en eventos, ferias... Es decir se hará toda función del día a día del establecimiento de manera externa y más completa.

Asimismo otro servicio incluido será **poner a disposición del establecimiento un sistema de gestión hotelera**.

Se trata de un sistema de gestión hotelera ON LINE. Es decir, usted se puede conectar a este sistema dónde quiera que esté. **Le permite, tener acceso y control de sus clientes, sus reservas, el planning, sus entradas diarias, los precios ofertados en cada momento, las facturas**, es decir toda la actividad del hotel.

Se trata de una herramienta que **mejore la organización y la gestión** de los establecimientos turísticos, que como objetivo último nos permitirá mejorar las ventas. Además es el sistema por el cual podremos medir las ventas y así calcular la remuneración del establecimiento a **B4U estrategias en turismo**

El **coste** de todos los servicios es fijo y se cobrará siempre de **modo mensual** a mes vista. Es decir en Marzo se abonará Febrero por ejemplo.

El servicio incluye la comercialización, promoción, asesoría, implementación, mejoras seguimiento, desarrollo y gestión estrategia comercial y el programa de gestión hotelera. Consulta nuestras tarifas y comienza a sacarle rentabilidad a tu alojamiento.

