



**Talonotel** **talonclick**

Más de **40.000** hoteles. Todos los días del año



Diario online de Congresos, Reuniones e Incentivos  
Martes 14 de Julio 2009 / Número 684

<b>NEXOTUR</b>	<b>NexoHotel</b>	<b>CONEXO</b>	<b>Nexobús</b>	Hemeroteca	Bolsa de Empleo	<b>GRUPO Nexo</b>
Galería de Personajes	NexoBlog	Evalu@net	Rankings de Empresas	Turóscopo	HumorCard	Calendario de Eventos

Buscar en CONEXO.net

[Suscríbete](#) | [Página inicio](#) | [Staff](#) | [Banners](#) | [Contactar](#)

## Actualidad

### CONSEJOS PARA UNA BUENA GESTIÓN

# Carlson Wagonlit Travel propone siete pasos para que las empresas reduzcan el gasto hotelero hasta un 21%

Consolidar datos, entender las necesidades de los viajeros y negociar eficazmente son algunas de las acciones

Martes, 14/07/2009

[IMPRIMIR](#) | [ENVIAR A UN AMIGO](#)

**CONEXO.net** / Carlson Wagonlit Travel (CWT) ha publicado un estudio en el que propone siete pasos para que las empresas reduzcan el gasto hotelero hasta un 21%. Entre estos destacan consolidar los datos para ajustar el coste total de la estancia, entender las necesidades y el comportamiento de los viajeros y negociar eficazmente.

El departamento de Investigación de CWT ha realizado el estudio porque considera que las cifras en los presupuestos (el gasto de hotel representa de media el 40% aproximadamente del total de los viajes corporativos) "se calculan a la baja y se gestionan incorrectamente".

Para el vicepresidente de CWT, Christophe Renard, "la complejidad del mercado hotelero dificulta especialmente la optimización del gasto relacionado sin un enfoque metódico, pero ésta puede superarse si las empresas aplican un programa de gestión adecuada".

Este programa, que "significa ahorro", se divide en siete pasos "interdependientes". Así, el primero trata de consolidar datos porque para evaluar el coste total de la estancia se necesitan cifras precisas y globales que ofrezcan un desglose de las tarifas de habitación y gastos adicionales.

En segundo lugar, se trata de entender las necesidades y el comportamiento de los viajeros, debido a que al contrario de lo que se cree, éstos dan más importancia a la proximidad de un hotel a su lugar de trabajo que a la categoría del mismo". De esta forma, se ha establecido una categorización de cuatro tipos de clientes según diferentes necesidades de servicios: clientes exigentes (32%), buscadores de comodidad (25%), viajeros pragmáticos (9%) y clientes flexibles (34%).

El tercer paso se fundamenta en el diseño de una política eficaz, ya que una política clara y global fomenta su cumplimiento. Para ello, es "obligatorio utilizar hoteles y canales de reserva preferentes. El estudio muestra que al reservar a través de la empresa de gestión de viajes se utilizan más preferentes, así como tarifas mas bajas (18%-21%) en comparación con otros canales de reserva como los centros de llamada y los 'sitios' web de los hoteles.

### Acuerdo negociado preferente

En cuarto lugar, las empresas deben negociar un acuerdo hotelero preferente cuando el gasto sea de 10.000 dólares en un determinado establecimiento, al igual que se puede ahorrar introduciendo en el programa de optimización hoteles de categoría inferior que satisfagan las necesidades los viajeros.

A continuación, hay que negociar eficazmente, debido a que los acuerdos individuales tienden a generar un mayor ahorro que aquellos realizados con las cadenas hoteleras, que ofrecen un descuento porcentual uniforme de la mejor tarifa disponible en todos los establecimientos de estas.

El sexto paso es mejorar el cumplimiento de la política de viajes por parte de los viajeros. En este sentido, los viajeros y los gestores especializados deberán contar con un fácil acceso a la lista de hoteles preferentes, así como a una herramienta de reserva en línea corporativa de uso sencillo.



Marino Faccini preside CWT España.

## NEXOTUR

## AGENCIAS

[Acceso al Diario online](#)

**FEAAV denuncia a la 'web' RifJet por intrusismo en el Sector después de dejar en tierra a unos 1.500 clientes**

**Los aeropuertos nacionales reciben 17 millones de pasajeros en junio, casi un 9% menos que el mismo mes de 2008**

**Los trabajadores de Spanair, en desacuerdo con la propuesta de la aerolínea sobre su traslado de Baleares a Barcelona**

**AEDAVE asegura que, 'tras una cancelación masiva en mayo', los viajes a México comienzan a recuperarse**

**Granada se reivindica como destino 'gay friendly' con las 'Jornadas Internacionales de Turismo LGTB'**

**La coyuntura adversa provoca que ningún campo de golf de Málaga opte a la catalogación de interés turístico**



## NexoHotel

## HOTELERIA

[Acceso al Diario online](#)

**UGT-Málaga denuncia que casi 7.000 trabajadores no han sido llamados para trabajar este verano**

**El Sector demandará más de 600.000 directores de hotel durante los próximos años, según la WTTC**

**El Gobierno tramita la adscripción a TurEspaña de 20.000 metros cuadrados para la ampliación del hotel de Cádiz**

**El H10 Tinerfe reabre sus puertas tras un completo proceso de renovación de sus instalaciones**

**El Hotel Santo Domingo nombra a Augusto Alonso asesor externo de la Dirección General**

**Rezidor abrirá en 2012 un hotel en Polonia con motivo de la Eurocopa de Fútbol**

## Nexobús

## TRANSPORTE

[Acceso al Diario online](#)

**Asintra presenta el nuevo Magelys, de Irisbus Iveco, que utilizará desde ya en sus cursos formativos**

**La Unión Europea aportará cerca de 90 millones de euros para las infraestructuras españolas**

**Asturias será pionera en ofrecer todos sus servicios de transporte a través de 'Google Transit'**

**Valladolid cuenta desde ayer con un servicio de autobús directo al aeropuerto de Villanubla**

**Andalucía regula la prestación gratuita del servicio complementario de transporte escolar**

**El 'Bus del Vino de La Mancha' supera ya el centenar de viajeros transportados en apenas dos semanas**

Finalmente, hay que realizar un seguimiento del rendimiento en términos de diseño de programa, contratación, cumplimiento de los viajeros y rendimiento hotelero. El estudio destaca la "importancia" de las auditorías de la carga de tarifas del sistema de distribución global, ya que suelen producirse errores.

© [www.conexo.net](http://www.conexo.net) / Diario online de Congresos, Reuniones e Incentivos

© Todos los derechos reservados. **CONEXO.net** es un Diario online del **Grupo NEXO**

[Noticias](#) / [Suscríbete](#) / [Anular Suscripción](#) / [Contacta](#) / [Banners](#) / [Edición Papel](#) / [Bolsa de empleo](#) / [Ranking de empresas](#) / [Navegatur](#) / [Indice](#) / [Directorio](#) / [Grupo Nexo](#) / [Staff](#) / [Subir](#)  
[Nexotur.com](#) / [Nexohotel.com](#) / [Conexo.net](#) / [Nexobus.com](#) / [Nexotrans.com](#) / [Nexolog.com](#) / [Nexobus.net](#) / [Diseño Web](#)