

El checklist del hotelero independiente para reducir comisiones de OTA

1 Conoce el valor real de cada reserva

- Calcula tu coste real por reserva directa
- Calcula tu coste real por reserva de OTA para cada canal
- Compara el beneficio neto por reserva
- Identifica qué parte de tus reservas llegan actualmente a través del canal directo vs. las OTAs
- Establece un objetivo de cuota de reservas directas

3 Prepárate para negociar

- Recopila 12 meses de datos para cada OTA
- Identifica tus canales de mejor rendimiento
- Elabora un argumentario de negociación usando tus datos de rendimiento como evidencia
- Investiga otros canales disponibles para tu establecimiento y mercado
- Programa una revisión con tus OTAs de mejor rendimiento

5 Audita qué canales realmente funcionan para ti

- Lista todas las OTAs en las que estás actualmente
- Recoge los datos de rendimiento para cada canal
- Marca los canales con una tasa de cancelación superior al 30-35%
- Marca cualquier canal donde los descuentos promocionales empujen los ingresos netos por debajo de tu equivalente de reserva directa
- Elimina o reduce la prioridad de cualquier canal que no se haya ganado su lugar

2 Audita tus tarifas ocultas y programas promocionales

- Revisa cada contrato de OTA en cuanto a sus condiciones
- Lista tus programas promocionales
- Calcula la tasa de comisión efectiva para cada programa
- Evalúa si los programas donde la comisión supera el 25% están justificados
- Calcula el ROAS de los listados patrocinados

4 Revisa tu situación de paridad de tarifas

- Vuelve a leer tus contratos de OTA actuales
- Comprueba a qué se aplica la cláusula de paridad
- Comprende el marco legal de paridad de tarifas en tu mercado
- Si no estás seguro de lo que permiten tus contratos, consúltalo con un asesor legal

6 Continuidad: convierte esto en un hábito

- Establece un recordatorio trimestral recurrente para revisar el rendimiento de los canales
- Revisa las condiciones de tus contratos de OTA anualmente, estas condiciones cambian con frecuencia
- Revisa tu tasa de conversión de reservas directas e identifica mejoras
- Haz un seguimiento de tu cuota de reservas directas mes a mes

