

# Venta directa y revenue

Claves para mejorar la competitividad de hoteles y alojamientos



## David Soto.

Experto en estrategia digital y marketing online para hoteles.

## Leonardo Reyes

Consultor de producto y analista de datos

## Noelia Panizo.

Experto en Revenue Management Hotelero

Mejora la venta directa como canal estratégico, reduce la dependencia de intermediarios online, introduce y clarifica el papel del revenue management en la rentabilidad de tu alojamiento turístico.

**INSCRIPCIÓN**

**MIÉRCOLES, 18 DE FEBRERO**

**12.00 HORAS - LUGAR: PALACIO DEL CONDE LUNA**



## Venta directa y revenue: claves para mejorar la competitividad de hoteles y alojamientos

Por SocialTur Marketing Hotelero y Pricelabs

Esta jornada se plantea como una acción formativa de apoyo al sector turístico local, orientada a mejorar la profesionalización, la digitalización y la competitividad de los alojamientos del destino. La sesión tendrá un enfoque formativo y divulgativo, combinando estrategia comercial, marketing digital y análisis de datos reales del mercado local, con ejemplos y buenas prácticas aplicables a cualquier alojamiento.

Dirigido a hoteles y alojamientos turísticos que desean mejorar su estrategia comercial, optimizar su rentabilidad y reforzar su posicionamiento dentro del destino.

**Duración aproximada:** 90 minutos

### Objetivo del evento

- Mejorar **la venta directa** como canal estratégico.
- **Reducir la dependencia de intermediarios** online, fortaleciendo los canales propios del alojamiento.
- Introducir y clarificar el papel del **revenue management** en la rentabilidad del hotel.
- Conocer la **situación actual del mercado alojativo** en León y Castilla y León, a partir de datos reales y tendencias recientes.
- Aportar una visión práctica sobre la **toma de decisiones de precios** y estrategia comercial de cara a los primeros meses de 2026.



## Contenidos que se abordarán

Durante la sesión se tratarán, de forma clara y accesible, los siguientes aspectos:

- La **web del hotel** como canal de venta (no solo informativo)
- **Revenue Management**: Cómo influye el precio en la percepción de valor de la marca
- **Análisis del mercado** alojativo en León y Castilla y León: evolución de la demanda, comportamiento de la reserva y tendencias de precios
- La importancia de la **segmentación y la antelación de reserva** (lead time) en el contexto del mercado local
- 
- El papel de la **reputación online** y su impacto directo en el precio
- La visibilidad online y el papel de las campañas de **Google Ads** para hoteles
- Cómo coordinar web, marketing y estrategia comercial para obtener resultados
- Acciones concretas que están funcionando en hoteles y alojamientos

## ¿Qué se llevará el hotelero que asista?

- Una visión clara de cómo mejorar la **rentabilidad de su alojamiento**
- Entender la **relación entre marca, precio y canales de venta**
- Identificar qué aspectos de su estrategia actual puede optimizar
- Conocer la **realidad del mercado local y regional** para tomar mejores decisiones de precios y estrategia
- **Ideas prácticas** y aplicables a su propio alojamiento

## Público al que va dirigido

- Hoteles
- Apartamentos turísticos
- Estudiantes de Turismo y profesionales del Turismo en general



## ¿Quién imparte esta formación?

La jornada será impartida en conjunto por **SocialTur** y **Pricelabs**.

- Con más de 10 años de experiencia, SocialTur trabaja con más de 40 hoteles y alojamientos en España, ayudándoles a mejorar su visibilidad online, aumentar la venta directa y optimizar su estrategia comercial. Ofrece un servicio integral que combina web, marketing digital y comercialización hotelera, con un enfoque práctico y orientado a resultados.
- PriceLabs es una plataforma internacional de Revenue Management y análisis de datos, utilizada por miles de alojamientos turísticos a nivel global. Su tecnología ayuda a hoteles y apartamentos turísticos a optimizar precios de forma dinámica, basándose en la demanda, el comportamiento de reserva y la evolución del mercado.

### Ponentes:

[David Soto](#) (Experto en estrategia digital y marketing online para hoteles)

[Leonardo Reyes](#) (Consultor de producto y analista de datos)

[Noelia Panizo](#) (Experta en Revenue Management)

