

Rate Connect: Reservas directas más sencillas para hoteleros independientes

Promociona las tarifas de la web de tu
hotel en trivago



★★★★★ Hotel

Hotel Fantastico

Nuestro precio más bajo

✓ Web del hotel

✓ Cancelación gratuita

174 €

3 noches por 522 €

Ver oferta >

Índice

1

trivago

2

Rate Connect

3

Proveedores de
conectividad

4

Configuración de la
campana

5

Gestiona la campana y
supervisa su rendimiento

6

Facturación

7

Ayuda

8

Glosario

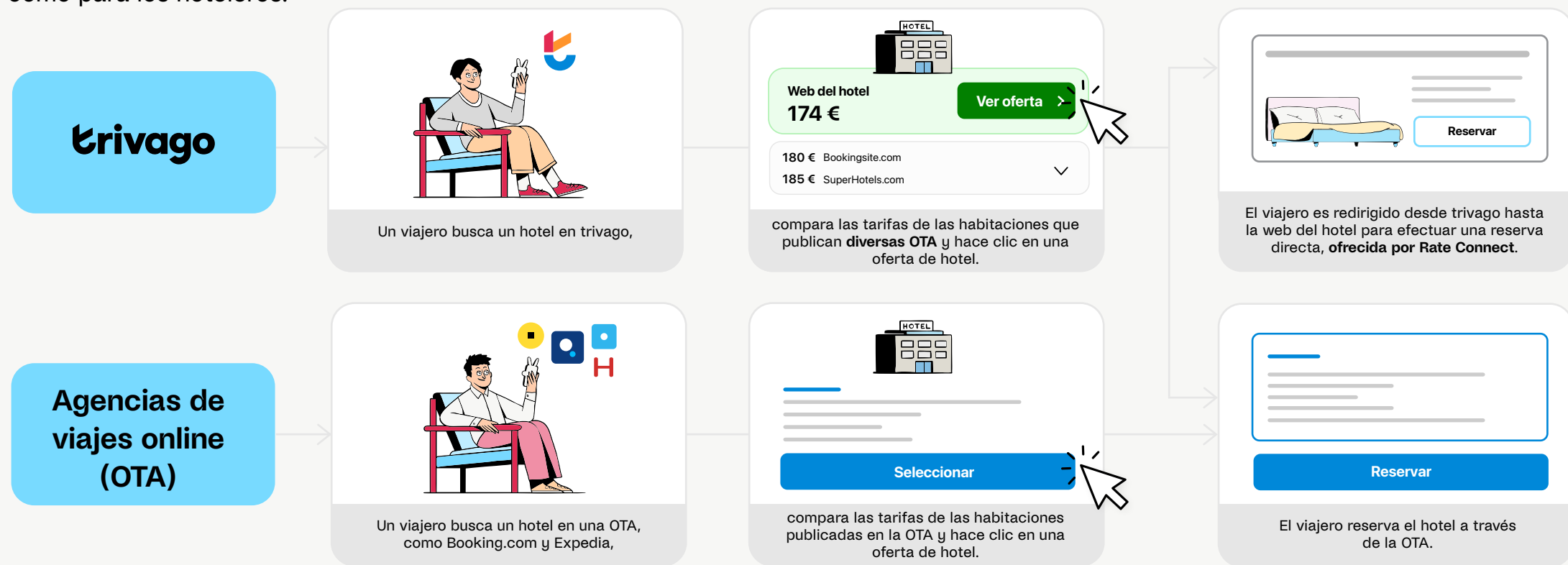
A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and displays a slide. At the top center of the slide is a large, bold black number '1' with a short blue horizontal line underneath it. Below this, the word 'trivago' is written in a bold, black, lowercase sans-serif font. The laptop's bezel is thin and black, with a small circle at the top center. The base of the laptop is a solid blue color.

1

trivago

Diferencias entre trivago y las OTA

Muchos hoteleros asumen que trivago es una OTA, donde los viajeros pueden reservar todo lo que necesitan para su viaje, desde coches hasta hoteles y vuelos. En realidad, trivago es un **metabuscador de hoteles**. Aquí los viajeros pueden buscar y comparar los precios de los hoteles que publican cientos de webs de reserva. Veamos cómo funcionan juntos y en qué se diferencian, tanto para los viajeros como para los hoteleros.



Añade trivago a tu catálogo

trivago es un **metabuscador de hoteles de referencia internacional** que atrae a millones de viajeros de todo el mundo que prestan mucha atención a los precios y les ayuda a encontrar alojamientos que cumplan todas sus necesidades.

Para dar la posibilidad a los **hoteleros independientes** de competir en la plataforma de trivago, ofrecemos soluciones personalizadas que ayudan a **potenciar la visibilidad** y a **generar reservas directas** a un coste competitivo.



>2000 M
de comparaciones
diarias de precios



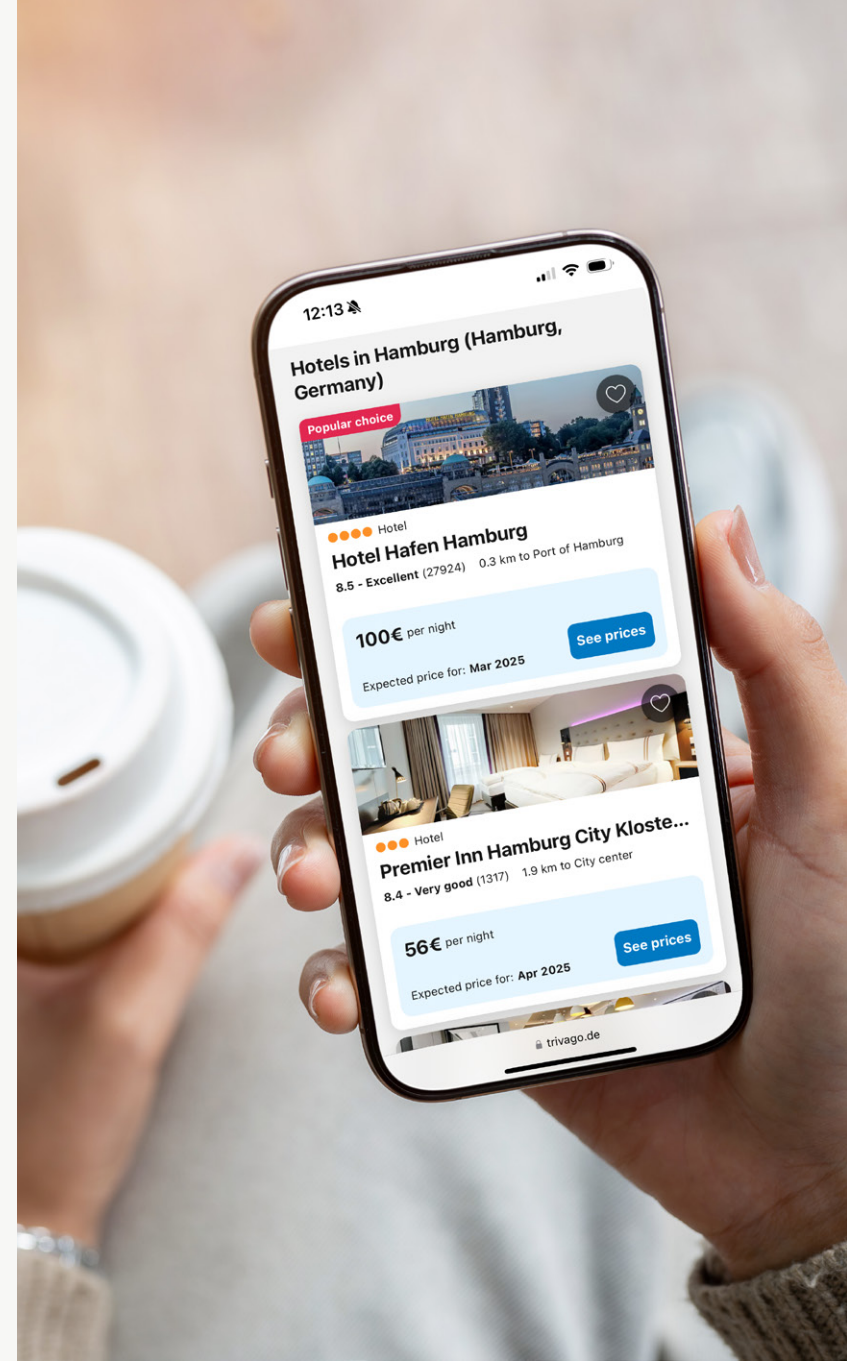
>7 M
de búsquedas diarias

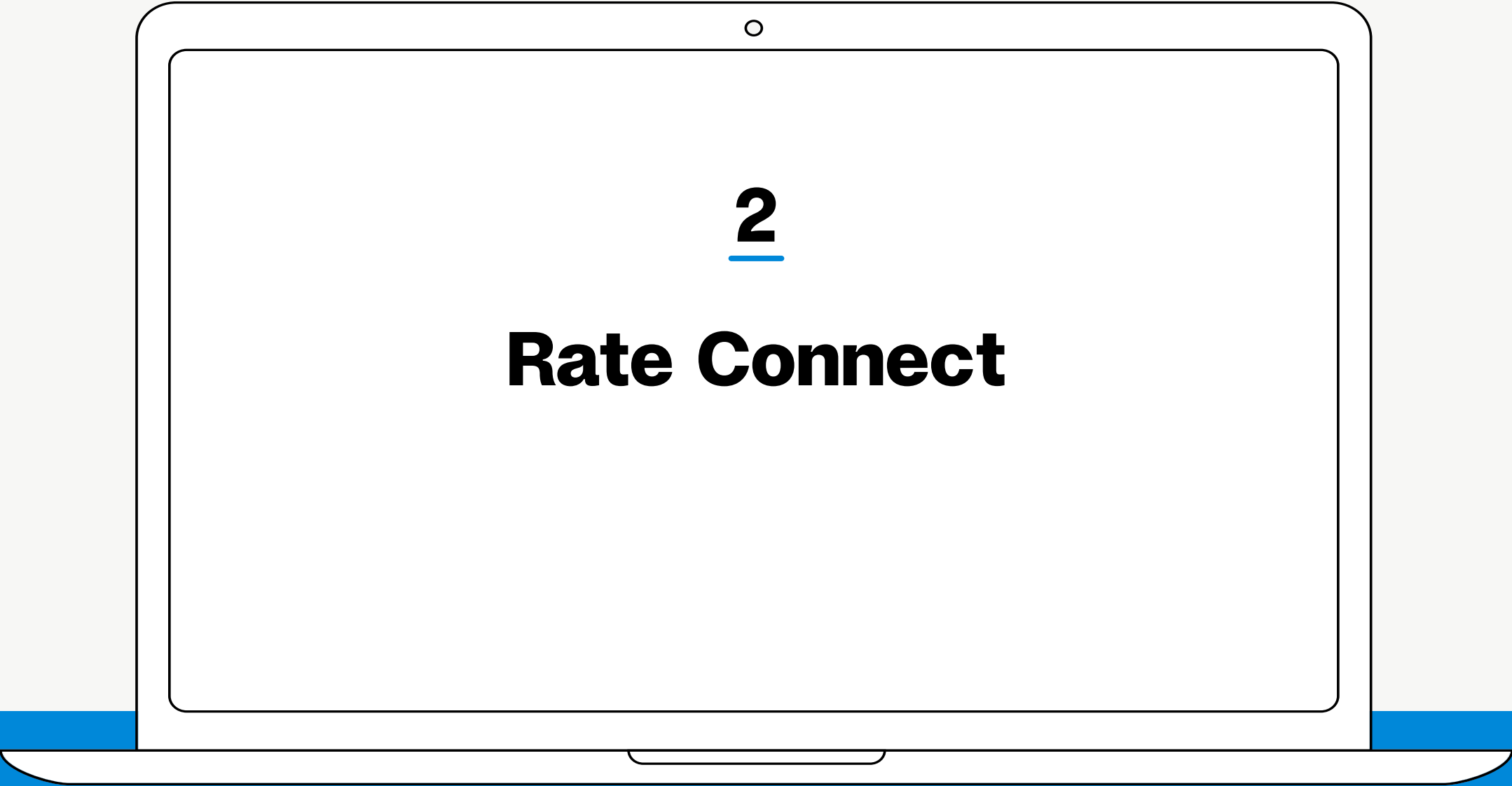


5 M
de hoteles y alojamientos
alternativos



53
webs y apps localizadas



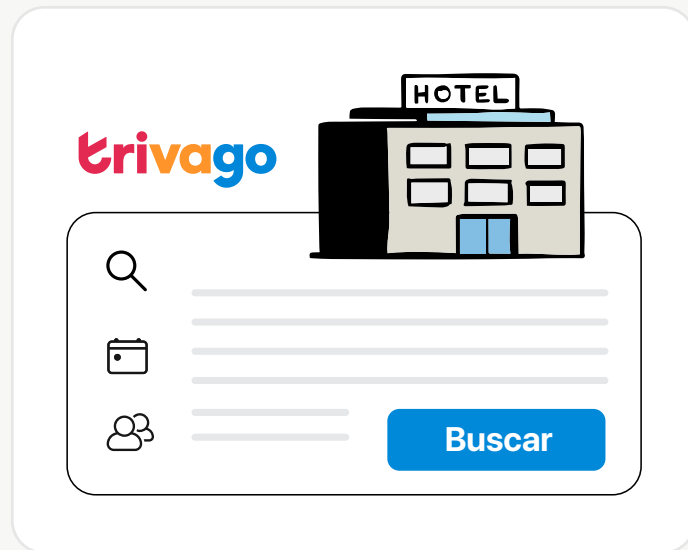
A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and displays the text '2' and 'Rate Connect'. The laptop is shown from a slightly elevated front perspective, with a blue horizontal bar at the bottom representing the base or a surface.

2

Rate Connect

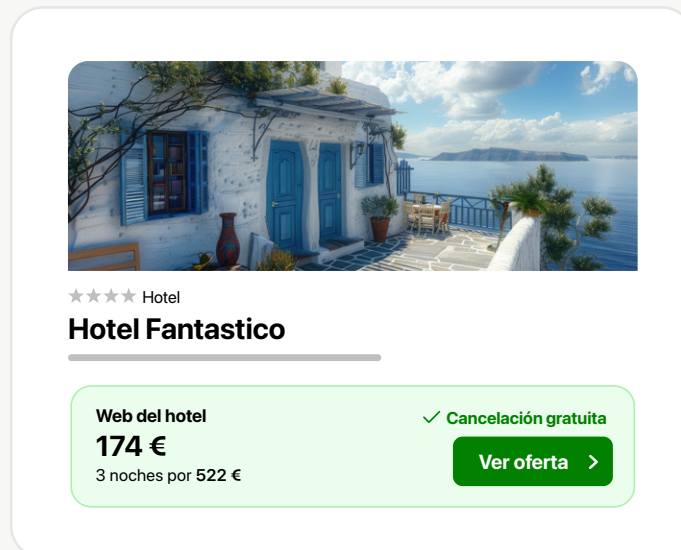
Anuncia las tarifas de tu web en trivago

En el competitivo mundo de las reservas hoteleras, la visibilidad y los precios son fundamentales para llenar habitaciones. Dado que el precio es el filtro principal de los viajeros que buscan alojamiento en trivago, **Rate Connect** te permite **anunciar las tarifas más bajas de tu web** y competir eficazmente contra las OTA y los hoteles de la competencia.



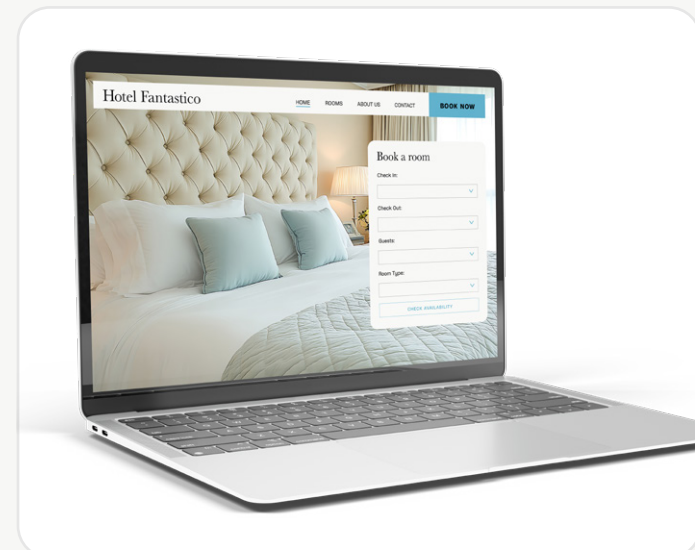
Llega a más viajeros

Muestra las tarifas de tu web en los mercados de trivago compatibles con tu proveedor de conectividad.



Mejora el posicionamiento

Mejora el nivel de visibilidad de las tarifas de tu web en trivago en función del porcentaje de comisión que elijas.



Gestiona las relaciones con los huéspedes

Empieza a comunicarte con tus futuros huéspedes desde el momento en el que reserven y mucho después de que se vayan.

Lanza una campaña

La campaña de pago por estancia (CPA) de Rate Connect te ayuda a potenciar las reservas directas **sin riesgo** y con la máxima rentabilidad.

¿Y sabes qué es lo mejor de todo? No importa cuándo reserven y realicen el registro de entrada los futuros huéspedes, solo pagarás una comisión sobre la reserva directa **después de que hayan completado la estancia.**



Opciones de comisión

Elige entre un 12, 15, 18, 20 o 25 % por las reservas directas.



Automatización total

Deja que trivago se encargue de todo el trabajo duro con esta campaña totalmente automatizada.



Análisis diarios

Mantente al día sobre el rendimiento de tu campaña y las reservas directas.

La disponibilidad de la campaña de CPA puede variar en función de la configuración con los proveedores de conectividad.



Mejora la visibilidad y el potencial de reservas

La **posición destacada** es el lugar más solicitado para anunciar ofertas de hotel. De hecho, la mayoría de los clics se dirigen aquí, por lo que influye en gran medida en la interacción de los viajeros.



★★★★ Hotel

Hotel Fantastico

Nuestro precio más bajo

Web del hotel ✓ Cancelación gratuita

174 €

3 noches por 522 €

Ver oferta >

Bookingsite.com **180 €**
Ver oferta >

SuperHotels.com **183 €**
Ver oferta >

Con **Oportunidades de Rate Connect**, puedes mejorar las posibilidades de que las tarifas de tu web aparezcan en esta posición estratégica para aumentar la cuota de clics con un mayor porcentaje de comisión.

Comisión del 12 %

Comisión del 15 %

Aumento previsto en la posición destacada: **↗ 24 %**

Comisión del 18 %

Aumento previsto en la posición destacada: **↗ 43 %**

Recomendación

Comisión del 20 %

Aumento previsto en la posición destacada: **↗ 81 %**

Comisión del 25 %

Aumento previsto en la posición destacada: **↗ 107 %**

Asegúrate un nivel competitivo para mantenerte en cabeza

¿No tienes mucho tiempo para comprobar la competitividad de tus tarifas en trivago? ¡Podemos ayudarte!

Te proporcionamos los datos esenciales que necesitas para mantenerte al día:



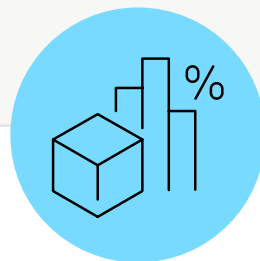
Oportunidades de Rate Connect está disponibles en función de un mínimo de 100 impresiones de alojamientos en trivago en un periodo de 30 días. Puedes comprobar tus impresiones en la página de inicio de Business Studio.

Optimiza tu campaña

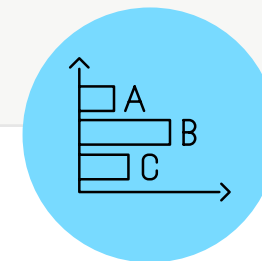
Con Rate Connect, puedes aprovechar la influencia de trivago como metabuscador para **dirigir más tráfico valioso a tu web**, donde tendrás el control de las reservas directas y podrás ofrecer a los viajeros un proceso de reserva fluido y seguro.



Mantén tu campaña activa en todo momento. Si está pausada, se borrarán las tarifas de tu web de trivago y el enlace a tu página de reservas.



Comprueba regularmente tus análisis para hacer un seguimiento de tu **rendimiento en trivago** y con **Rate Connect**.



Asegúrate de que **las tarifas de tu web sean las más bajas** en comparación con los hoteles de la competencia y las tarifas que las OTA anuncian para tu alojamiento.



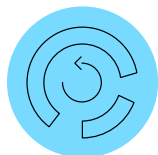
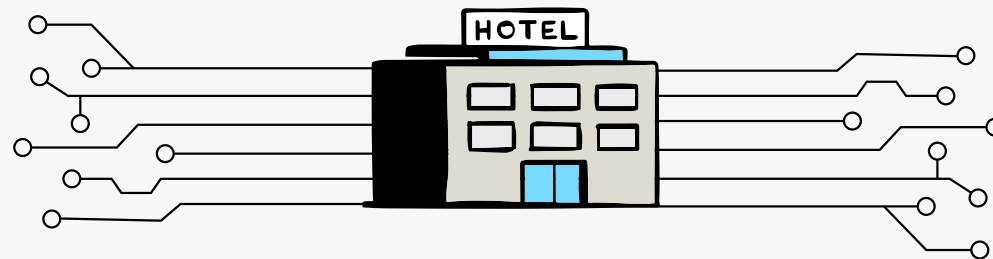
3

**Proveedores de
conectividad**

Configura tu sistema con un proveedor de conectividad

Para que un hotelero independiente prospere en el mercado digital actual, resulta esencial que pueda contar con una conectividad sin fisuras y una amplia distribución.

Qué puede ofrecerte un proveedor de conectividad:



Sistema de gestión hotelera (PMS):

Simplifica las operaciones diarias, desde la limpieza hasta las reservas, para una mayor eficacia.



Motor de reserva:

Asegura las reservas directas de los viajeros en tu web con un proceso de reserva sin complicaciones.



Gestor de canales:

Conecta tu PMS para actualizar tarifas y disponibilidad en múltiples plataformas de forma rápida y sencilla.



Sistema informatizado de reserva (CRS):

Gestiona tarifas, disponibilidad, reservas y distribución a través de múltiples canales.



Conéctate

Para promocionar las tarifas de tu web en trivago con Rate Connect, **tendrás que asociarte con un proveedor de conectividad** que colabore con nosotros y admita la campaña de pago por estancia.

Consulta la lista completa de proveedores de conectividad con los que trabajamos.

A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and displays the number '4' with a blue underline, followed by the text 'Configuración de la campaña' in bold black font. The laptop is shown from a slightly elevated front perspective, with a blue surface visible at the bottom.

4

Configuración de la campaña

Cómo configurar la campaña

Necesitarás lo siguiente:

✓ Una cuenta de Business Studio

¿Ya te has registrado? ¡Genial!

¿Aún no has registrado tu alojamiento en [trivago Business Studio](#)?

Puedes hacerlo hoy mismo, es **gratis**.

✓ Un proveedor de conectividad

trivago trabaja con más de 60 proveedores de conectividad para ayudar a los hoteleros de todo el mundo con la campaña de pago por estancia de Rate Connect.

[Consulta la lista de nuestros colaboradores aquí.](#)

✓ Una conexión verificada

Contacta con tu proveedor de conectividad y solicítale la distribución de la disponibilidad y las tarifas de tu web con trivago para Rate Connect.



Cómo configurar la campaña

1. Inicia sesión en trivago Business Studio.

Tu dirección de correo electrónico

admin@hotel.com

Siguiente

2. Ve a Rate Connect y haz clic en Crear campaña.

Inicio

Rate Connect

Business Studio+

Detalles del alojamiento

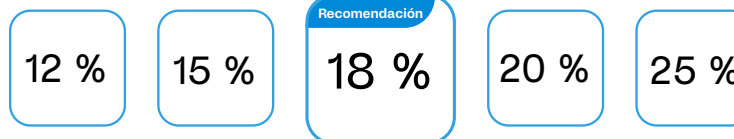
Crear campaña

3. Revisa los aspectos más destacados de la campaña de pago por estancia.

- ✓ ☐
- ✓ ☐
- ✓ ☐

Continuar

4. Elige el porcentaje de comisión recomendado o el que se adapte a tus necesidades.



Cuanto más alta sea la comisión, mayor será tu visibilidad.

Cómo configurar la campaña

5. Selecciona la moneda que quieres utilizar para el pago.

Nota: No será posible cambiar de moneda después de la primera facturación de tu campaña.

€ - Euro

6. Introduce tu dirección de facturación e incluye tu número de identificación fiscal, si procede.

Dirección de facturación

7. Indica la forma de pago para Rate Connect.

+ Añadir una nueva forma de pago

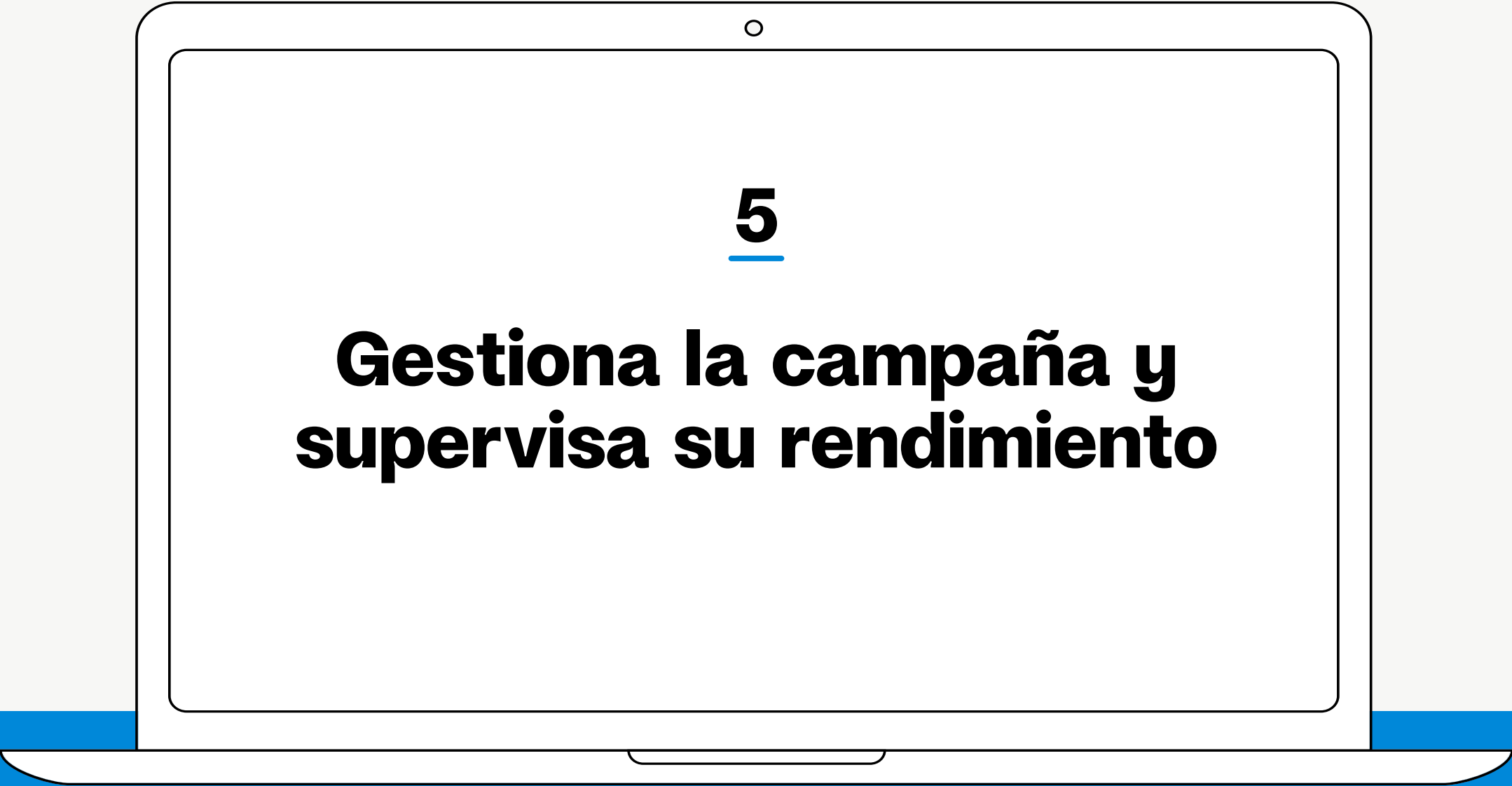
☐ Tarjeta de crédito o débito
 ☐ SEPA

Aceptamos tarjetas de crédito y débito, así como el pago en euros de los 36 países de la zona SEPA.

8. Marca la casilla para confirmar que aceptas las condiciones y, a continuación, ya podrás iniciar la campaña.

☒ Acepto los [Términos y condiciones](#) que se indican a continuación.

Lanzar campaña

A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and contains the text '5' and 'Gestiona la campaña y supervisa su rendimiento'. The laptop is shown from a slightly elevated front perspective, with a blue bar at the bottom representing the keyboard area.

5

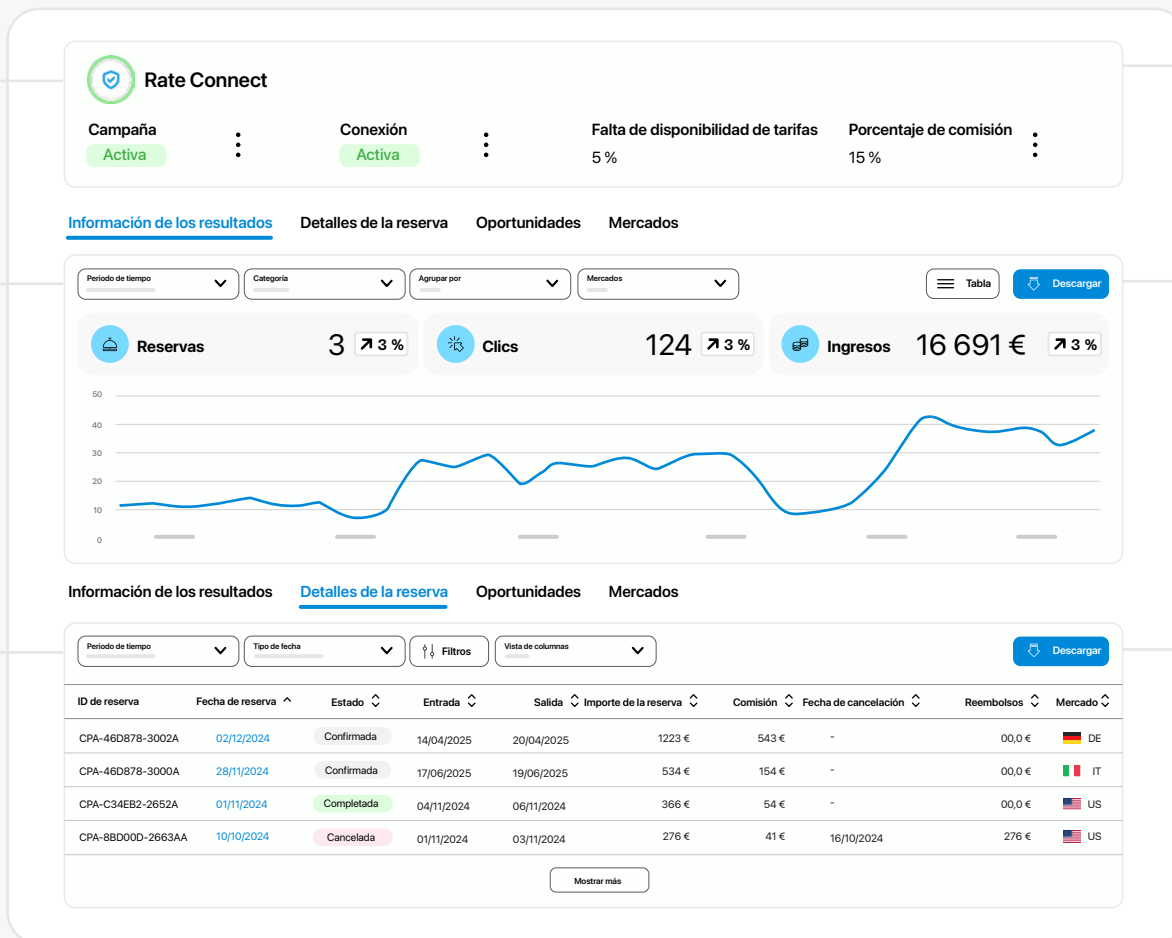
**Gestiona la campaña y
supervisa su rendimiento**

Gestiona tu campaña y supervisa tu éxito

Comprueba el estado de la campaña y de la conexión.

Utiliza las opciones de filtro para ordenar los análisis.

Filtra y revisa los detalles de las reservas directas.



Verifica el porcentaje de comisión actual y cámbialo si corresponde.

Monitoriza las métricas clave en formato de tabla y gráfico, y descarga los datos si lo necesitas.

Descarga análisis
y detalles sobre las
reservas directas.

A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and displays the number '6' with a blue underline, followed by the word 'Facturación' in a large, bold, black font. The laptop's body is white with a thin black outline, and it sits on a solid blue surface.

6

Facturación

Cómo funciona la facturación

Independientemente de cuándo generes una reserva directa con Rate Connect, trivago te facturará por ella **solo después de que los huéspedes realicen la salida.**

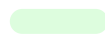
El importe se cobra en función de uno de los porcentajes de comisión disponibles que elijas para tu campaña de pago por estancia. trivago solo te cobrará las reservas directas canceladas si mantienes la totalidad o parte de su valor.



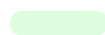
Hola:
Hotelero

Facturación

Facturas



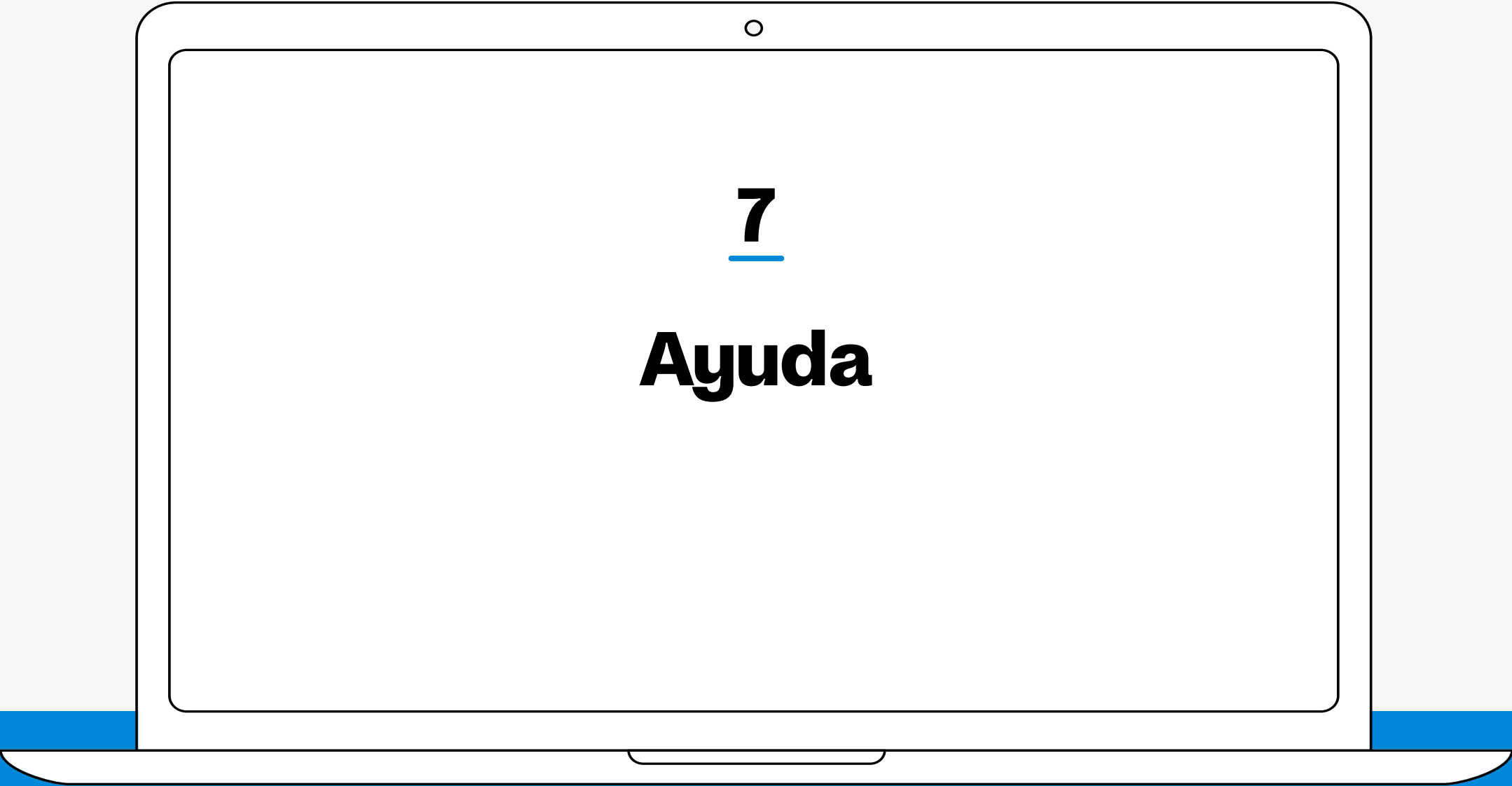
Descargar



Descargar

Las facturas se envían por correo electrónico y también se pueden descargar en la sección **Facturación** de tu cuenta de Business Studio.



A minimalist line drawing of a laptop. The screen is white and displays the text '7' and 'Ayuda'. The number '7' is centered and has a blue underline. The word 'Ayuda' is centered below the number. The laptop has a thin bezel and a small circle at the top center of the bezel. The background is a solid blue color.

7

Ayuda

**¿Tienes preguntas
o necesitas ayuda
para configurar
tu campaña de
Rate Connect?**

[Reserva una cita](#) con
nuestro equipo de
Customer Success.



A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and displays the text '8' and 'Glosario'. The laptop is shown from a slightly elevated front perspective, with a blue surface visible at the bottom.

8

Glosario

Términos del sector: de la tecnología hotelera al metabuscador

Agencias

Empresas que asisten a los hoteles en la estrategia de marketing.

Canales de distribución

Plataformas en las que se venden habitaciones directamente (por ejemplo, la web del hotel) o indirectamente (por ejemplo, OTA o metabuscadores).

Comparador de tarifas

Herramienta que recoge datos de mercado, incluidos los siguientes:

- Tarifas de los competidores
- Tarifas en todos los canales de distribución
- Demanda local y ocupación
- Eventos y días festivos de la zona

Competitividad de las tarifas

Estrategia de fijación de precios atractivos para el público objetivo mediante la cual se mantiene, al mismo tiempo, la rentabilidad.

Coste por adquisición (CPA)

Modelo basado en comisiones en el que solo se cobra cuando se efectúa una reserva.

Coste por clic (CPC)

Modelo de pago en el que se cobra cada vez que alguien hace clic en un anuncio.

Falta de disponibilidad de tarifas

Porcentaje de veces que la tarifa de un alojamiento no aparece en los resultados de búsqueda.

Gestor de canales

Software que automatiza las actualizaciones de tarifas e inventario en múltiples plataformas de reserva para evitar la sobreventa.

Impresiones

El número de veces que un anuncio de hotel aparece en los resultados de búsqueda, independientemente de los clics.

Mayorista

Compañía externa que compra noches de hotel al por mayor para luego vendérselas a las OTA y a los agentes de viajes.

Metabuscador de hoteles

Plataformas, como trivago, que comparan ofertas de hoteles de distintas webs de reserva y redirigen a los usuarios a reservar.

Motor de reserva

Herramienta que permite efectuar reservas directas en la web de un hotel.

OTA (agencia de viajes online)

Webs de terceros, como Booking.com y Expedia, que venden habitaciones de hotel y otros servicios de viaje.

Paridad de precios

Las tarifas de las habitaciones son las mismas en todos los canales de distribución.

Proveedor de conectividad

Empresa que ofrece software para ayudar a los hoteles a distribuir el inventario y gestionar las operaciones.

Sistema de gestión hotelera (PMS)

Software para gestionar las operaciones de un hotel, como las reservas, la recepción y los informes.

Sistema informatizado de reserva (CRS)

Software que se utiliza para gestionar la disponibilidad, las tarifas y las reservas en todos los canales de distribución.

Sistema para la administración de la relación con los clientes (CRM)

Sistema de gestión de las interacciones con clientes actuales y potenciales para mejorar el servicio, las ventas y la retención.

Tasa de clics (CTR)

Porcentaje de usuarios que ha hecho clic en un mensaje de marketing para acceder a una página web.

Tasa de conversión

El porcentaje de visitantes a la web que completan una acción deseada, como hacer una reserva.