

Domina la paridad de tarifas hoteleras

Estrategias para aumentar las conversiones
web y los ingresos

Recupera el control estratégico de precios

Gestionar la paridad de tarifas de tu hotel es esencial para [mejorar el rendimiento del canal directo](#). Cuando los potenciales huéspedes encuentran tarifas más bajas en las OTAs u otros canales de terceros, es probable que reserven a través de ellos en lugar de en tu sitio web.

Para evitar que los usuarios abandonen tu web, es fundamental asegurarles desde el primer momento que están [accediendo a las mejores tarifas disponibles](#). Comunicar de forma clara tus precios y actuar cuando estén siendo subcotizados resulta clave.

Hoy en día existen diversas estrategias eficaces para abordar las disparidades de precios y convencer a más visitantes de que reserven directamente contigo. Veámoslas con más detalle...



A modern dining room with large windows, round tables, and contemporary chairs. The room is brightly lit, and the tables are set with dishes and glasses. The overall atmosphere is clean and professional.

Supervisa la competitividad de tu hotel

Análisis de paridad y benchmarking en tiempo real

Compara la paridad de tarifas de tu marca con la de tu competencia

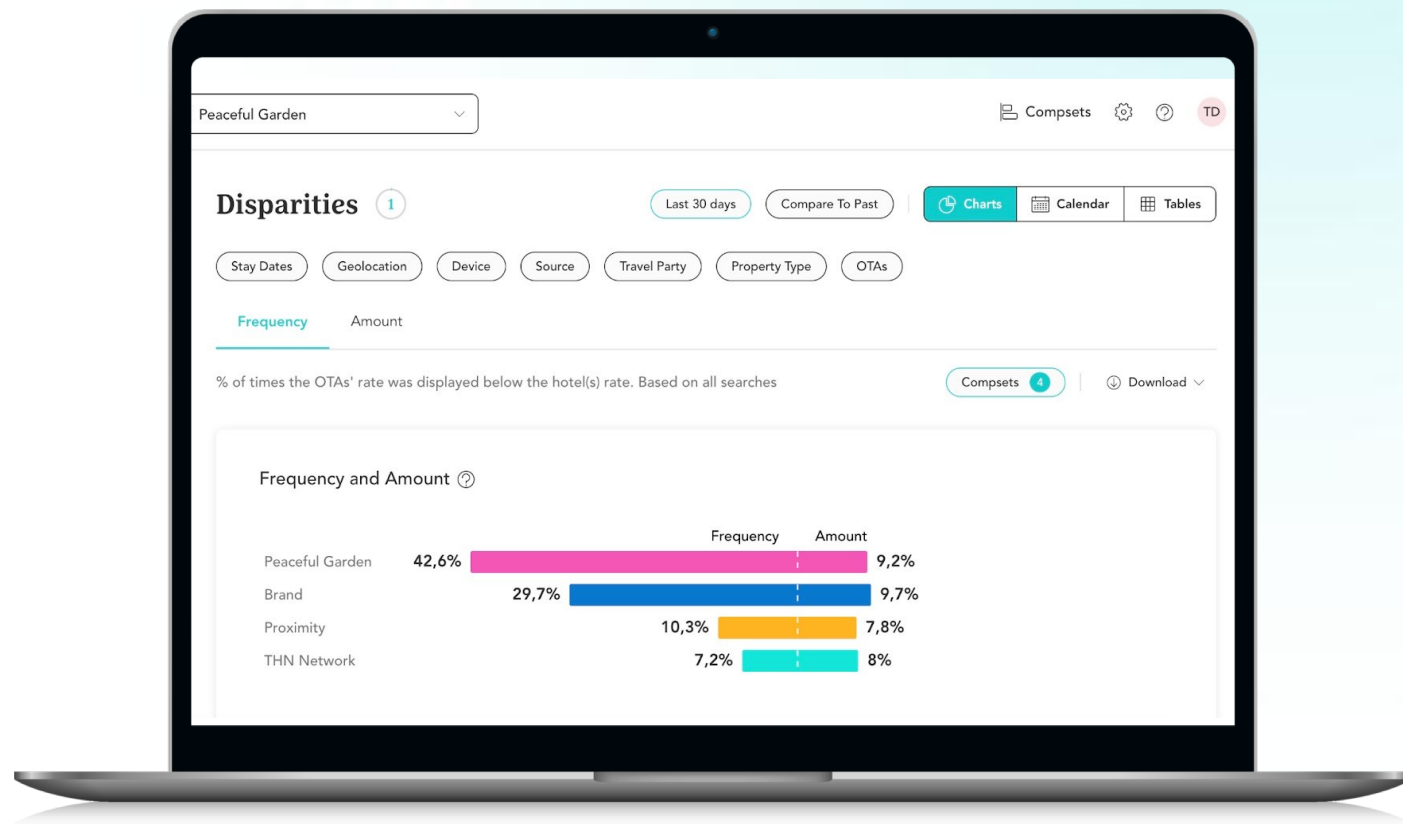
La importancia del benchmarking

El primer paso para recuperar el control de las tarifas de tu hotel en el entorno online es entender cómo se posiciona tu marca frente a la competencia.

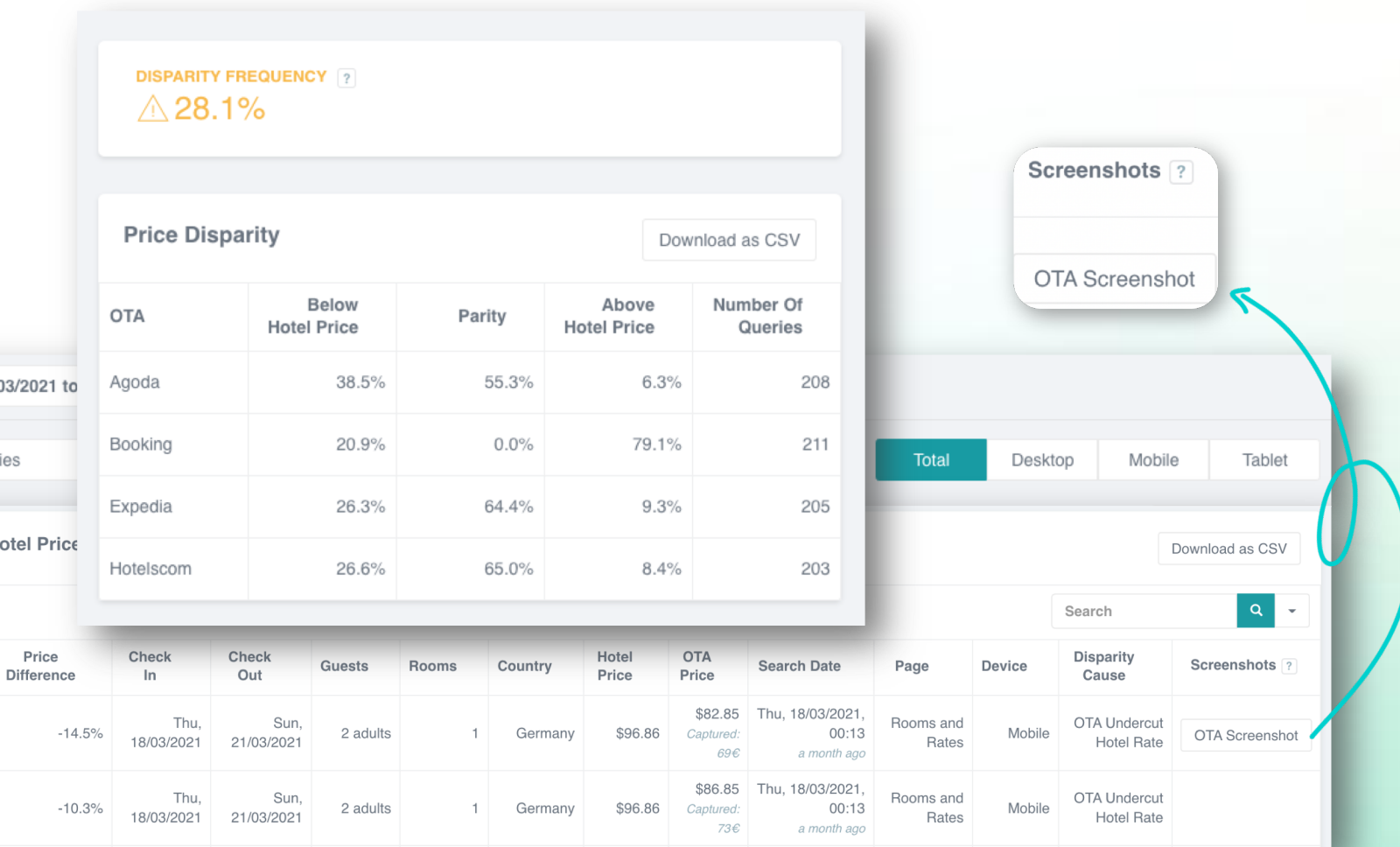
[BenchDirect](#) te permite analizar fácilmente tu rendimiento en paridad en comparación con tu compset, en tiempo real.

Descubre con qué frecuencia se producen disparidades de precio (**frecuencia**) y cuál es la diferencia entre tarifas (**importe**). Identifica oportunidades de crecimiento aplicando filtros como mercado de origen o fechas de estancia, y analiza en detalle el comportamiento de las OTAs específicas.

Comparar tus resultados con los del mercado te permite detectar si estás por debajo o por encima del rendimiento esperado, facilitando decisiones estratégicas que optimicen tu política de precios.



Supervisa en tiempo real las disparidades de precios en las OTAs



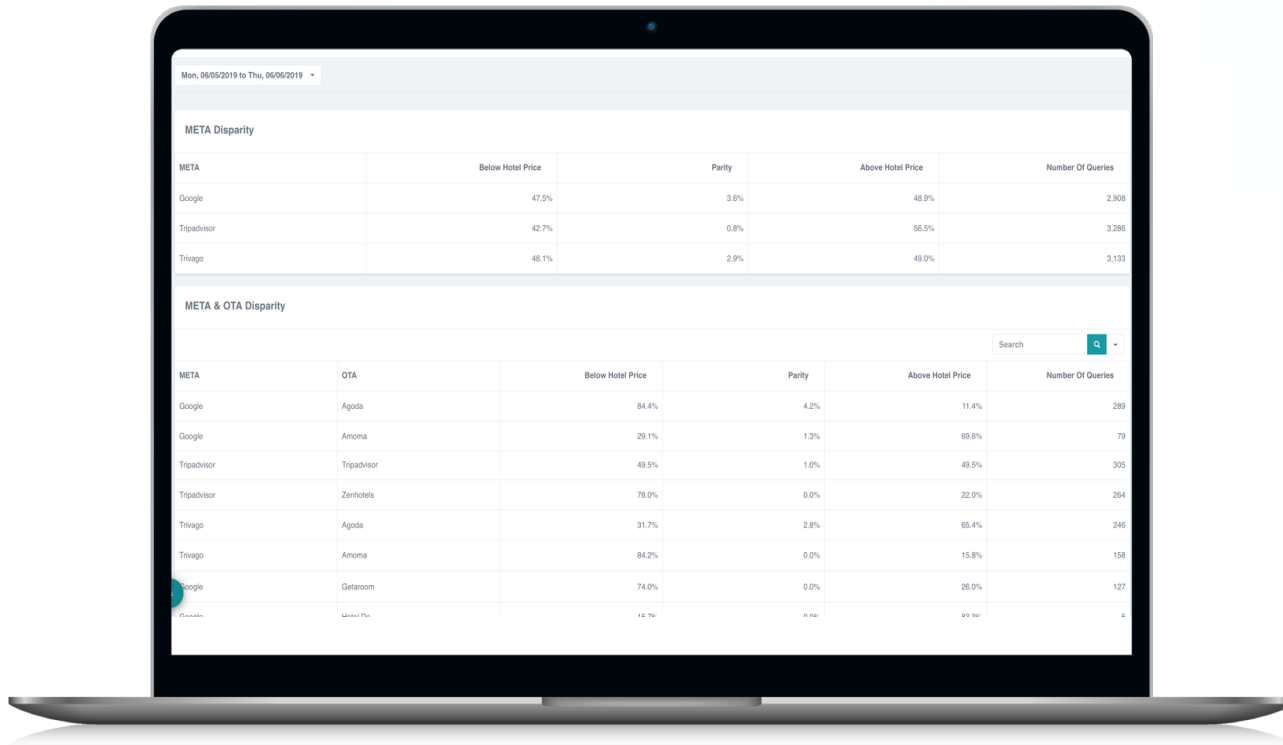
Identifica y actúa

Supervisar las disparidades de precios de tu hotel es fundamental para combatir eficazmente las tarifas de terceros que pueden desviar a los usuarios de tu sitio web.

Gracias a una herramienta [de análisis de disparidades](#) en tiempo real, podrás monitorizar las diferencias de precio de las OTAs incluso a nivel de búsqueda individual. Los informes automáticos son especialmente útiles para alertar a tu equipo en cuanto surjan incidencias. Además, la herramienta permite descargar [capturas de pantalla](#) de las disparidades, facilitando así el contacto con las OTAs que estén subcotizando tus tarifas.



Amplía tu enfoque a los metabuscadores



META Disparity				
META	Below Hotel Price	Parity	Above Hotel Price	Number Of Queries
Google	47.5%	3.6%	48.9%	2,908
Tripadvisor	42.7%	0.8%	56.5%	3,286
Trivago	48.1%	2.9%	49.0%	3,133

META & OTA Disparity					
META	OTA	Below Hotel Price	Parity	Above Hotel Price	Number Of Queries
Google	Agoda	84.4%	4.2%	11.4%	288
Google	Amoma	29.1%	1.3%	69.6%	79
Tripadvisor	Tripadvisor	49.5%	1.0%	49.5%	305
Tripadvisor	Zenhotels	79.0%	0.0%	22.0%	204
Trivago	Agoda	31.7%	2.8%	65.4%	246
Trivago	Amoma	84.2%	0.0%	15.8%	158
Google	Getaroom	74.0%	0.0%	26.0%	127
Amoma	Amoma	44.7%	0.0%	55.3%	4

Las disparidades se producen en múltiples canales

En el complejo panorama actual de los canales de distribución, centrarse únicamente en las OTAs ya no es suficiente. Es posible que tus tarifas también estén siendo subcotizadas en metabuscadores.

Asegúrate de monitorizar las disparidades de precio no solo en sitios como Trivago y TripAdvisor, sino también en plataformas como Google Hotel Ads. Elige una herramienta de reporting adecuada que te permita visualizar todos los datos necesarios en tiempo real, incluso a nivel de búsqueda individual de los usuarios.



A modern dining room with large windows, round tables, and contemporary chairs. The scene is overlaid with a semi-transparent teal filter.

Garantiza siempre las mejores tarifas disponibles

Comparador de precios y Price Match

Asegúrate de que los visitantes de tu web sepan que ofreces la mejor tarifa

Garantía de precios en tiempo real

Creemos que todos los viajeros, incluidos los de lujo, buscan la mejor relación calidad-precio. Por eso, es habitual que los visitantes abandonen la web del hotel en busca de tarifas más bajas en otras plataformas, lo que supone una pérdida frecuente de reservas directas.

[El comparador de precios](#) permite a los huéspedes consultar las tarifas de tu hotel en otros canales sin salir de tu sitio web, eliminando así la necesidad de buscar mejores precios en otro lugar. El comparador de THN se actualiza constantemente con datos en tiempo real para garantizar su precisión.

Para mejorar aún más la experiencia del usuario, incluye ventajas adicionales para quienes reservan directamente, como bebidas de cortesía u ofertas personalizadas, que resultan atractivas tanto para nuevos clientes como para los más fieles.



Book Direct 160€ +5 perks	Email this search	Expedia 183€	Hotels.com 183€	Booking.com 189€
------------------------------	-------------------	-----------------	--------------------	---------------------

EnglishDeutsch

B
A
D
E
S
C
H
L
O
S
S

LOGINUsernamePasswordLOGINForgot your password?Register now

Reservation InfoOffer SelectionEnhancementsBilling & GuestsConfirmation

Book Direct160€ +5 perksEmail this search

Expedia183€

Hotels.com183€

Booking.com189€

SPRING SPECIAL

Experience spring vitality in all its splendor at the Badeschloss!

Up to 25% discount / Top location at the Gastein waterfall

Heated Rooftop Infinity Pool / Auntie Heidi Highlights

YOUR RESERVATION

YOUR HOTEL

Badeschloss

YOUR ROOM

29. APR. 2024 - 01. MAY. 2024

2 Nights

2 Adults

SAVE OFFER

OFFER SELECTION

Choose the room category and rate for Room

Double room Comfort

Do you have questions?

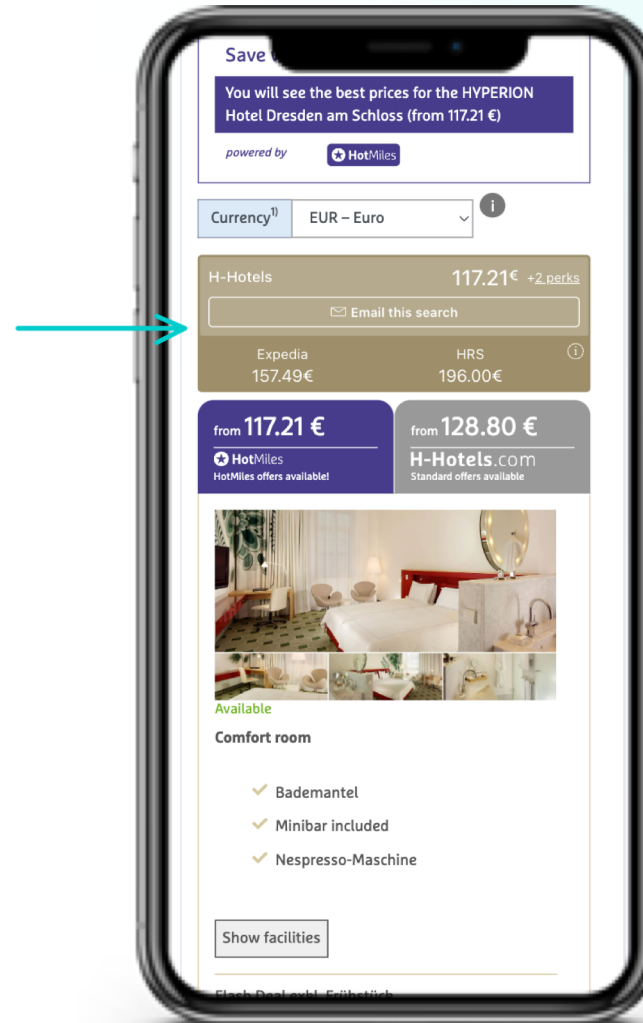
You can reach the reservation center daily between 09:00 and 18:00.

Optimiza la comparación de precios para usuarios móvil

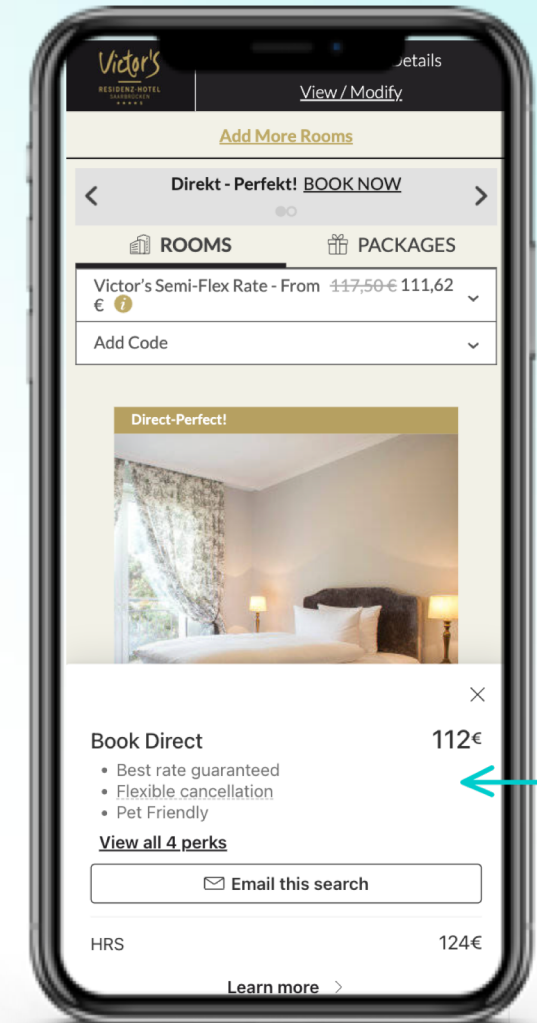
Un enfoque mobile-first

En una era en la que los usuarios móviles representan una parte significativa del tráfico web de los hoteles, es fundamental asegurarse de que también perciben que están obteniendo las mejores tarifas disponibles al reservar directamente.

El comparador de precios de THN está diseñado para adaptarse a distintos formatos en dispositivos móviles. Elige la opción que mejor encaje con tu sitio web y mejore la experiencia de navegación desde móvil. Por ejemplo, el formato *Inliner* se integra perfectamente en la página, ofreciendo una interacción fluida, mientras que el formato flotante garantiza una visibilidad atractiva a medida que el usuario se desplaza por la web.



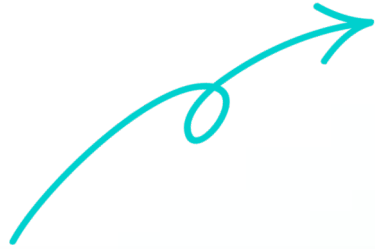
Inliner



Flotante



Mejora tu comparador de precios con ventajas exclusivas



×

Perks

Access to the fitness room

Pet stay for free

5% discount on restaurant

Flexible Cancellation (depends on an offer)

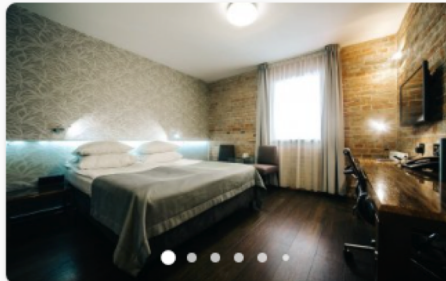
Free early check-in (depends on availability)

Book Direct
277€ **+5 perks**

Email this search

Hotels.com
338€

Booking.com
340€



Double room

Only 2 rooms available!

18-20 m²

1 double

✓ Wi-Fi, air conditioning, TV

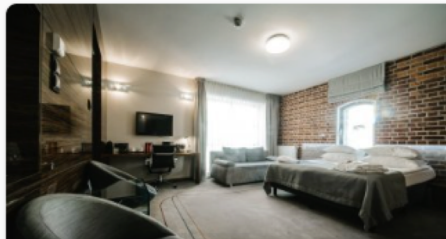
Read more

from €337.56

€276.80

SHOW PRICES ▼

Lowest price 30 days before the discount: €219.64



Superior double room

Hurry up! The last room available!

25 m²

✓ Wi-Fi, air conditioning, TV

Read more

from €400.93

€328.76

SHOW PRICES ▼

Lowest price 30 days before the discount: €258.02

Impulsa las reservas directas

Dentro del comparador de precios, puedes destacar beneficios exclusivos para quienes reserven directamente en tu sitio web. Muestra de forma clara ventajas como acceso al gimnasio, descuentos en el restaurante del hotel o alojamiento gratuito para mascotas. Esta estrategia no solo refuerza el valor añadido de reservar directamente, sino que también diferencia tu propuesta frente a la competencia.

Al poner en valor servicios únicos y ventajas para reservas directas, ofreces a los potenciales huéspedes razones de peso para elegir tu web frente a otros canales o alojamientos.



Impulsa la afiliación

Ready to book?
Find your room in Novela

Check In | Check Out
May 21 - May 23

Guests
1 guest

Find your stay

Home > Locations > Germany > Berlin > Wilmersdorf > Novela

numa Novela

★ ★ ★ ★ ★ 4.63 • 343 reviews

Konstanzer Strasse 1, Berlin
[Show on map](#)

5 min walk from U Adenauerplatz

4 min walk from Kurfürstendamm

[Learn more about Novela](#)

*** numa standard**

- ✓ High-speed WiFi
- ✓ Contactless Check-In
- ✓ 24/7 Support
- ✓ Central Location

[See all](#)

Amenities

- ✓ Luggage Storage
- ✓ Breakfast Box
- ✓ Pets Allowed
- ✗ Pets Allowed
- ✗ Free parking on-site

[See all](#)

About Novela

Classic style meets modern comfort in this perfect representation of Berlin past & present. Trendy and fully-furnished rooms in Berlin with equipped kitchens and modern showers. With our king & queen sized beds...

[Read more](#)

FIND YOUR BEST PRICE

numastays.com 95€	Get 10% off when you become a member - Join now for free	Email this search	Expedia 97€	Agoda 108€	Booking.com 108€	HRS 128€	×	i
----------------------	--	-------------------	----------------	---------------	---------------------	-------------	---	---

Integración fluida de incentivos exclusivos para miembros

Aprovecha el comparador de precios no solo para mostrar las mejores tarifas, sino también para animar a los usuarios a realizar acciones específicas, como registrarse como miembros. Por ejemplo, integra directamente en el widget ofertas como un 10 % de descuento para nuevos miembros, incentivando así las inscripciones. Esta estrategia no solo ayuda a aumentar la base de afiliados de tu hotel, sino que también impulsa las reservas directas.

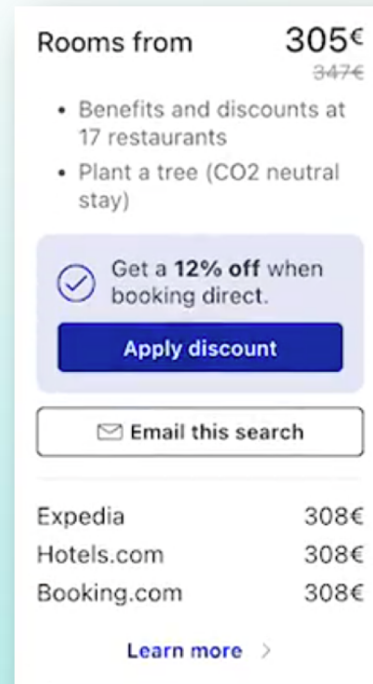


Responde al instante a las disparidades de precio con Price Match

Solución automatizada en tiempo real

Cuando una OTA muestra tarifas más bajas, verifica el cumplimiento de los acuerdos de paridad con la funcionalidad de Price Match. Esta herramienta detecta de forma proactiva las diferencias de precio y, en cuanto las identifica, ofrece al usuario en tu sitio web una tarifa competitiva que **igualar o mejora** la mostrada por la OTA. Así, se evita que el huésped reserve en otro canal por motivos de precio.

Price Match está diseñado para ofrecer flexibilidad y control. Puedes definir fácilmente qué ofertas se muestran según el perfil del visitante, el momento de la reserva y otros criterios. Este nivel de personalización facilita la gestión de disparidades y te ayuda a mantener la competitividad de tus tarifas.



Rooms from **305€**
~~347€~~

- Benefits and discounts at 17 restaurants
- Plant a tree (CO2 neutral stay)

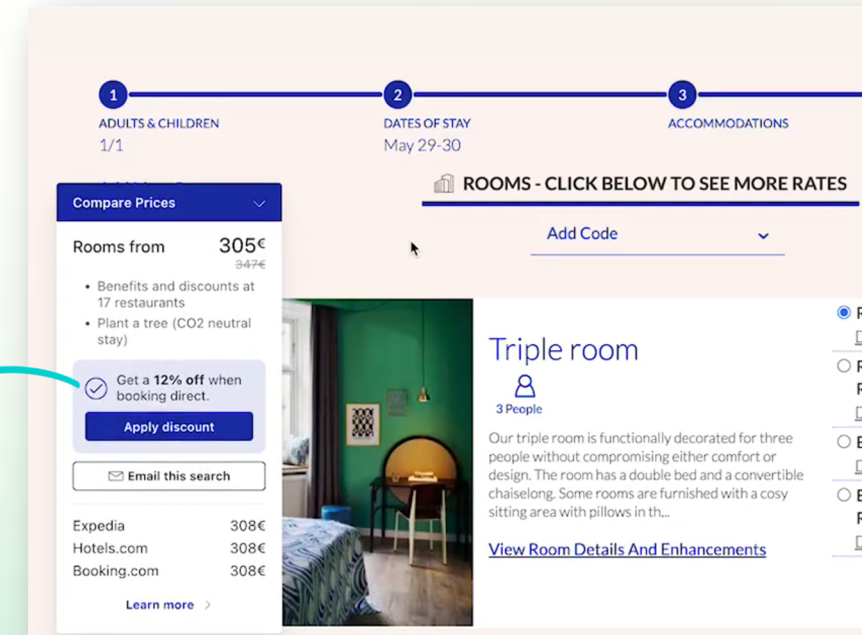
✓ Get a 12% off when booking direct.

[Apply discount](#)

[Email this search](#)

Expedia	308€
Hotels.com	308€
Booking.com	308€

[Learn more >](#)



1 ADULTS & CHILDREN 1/1 2 DATES OF STAY May 29-30 3 ACCOMMODATIONS

[ROOMS - CLICK BELOW TO SEE MORE RATES](#)

[Add Code](#)

Compare Prices

Rooms from **305€**
~~347€~~

- Benefits and discounts at 17 restaurants
- Plant a tree (CO2 neutral stay)

✓ Get a 12% off when booking direct.

[Apply discount](#)

[Email this search](#)

Expedia	308€
Hotels.com	308€
Booking.com	308€

[Learn more >](#)

Triple room
3 People

Our triple room is functionally decorated for three people without compromising either comfort or design. The room has a double bed and a convertible chaiselong. Some rooms are furnished with a cosy sitting area with pillows in th...

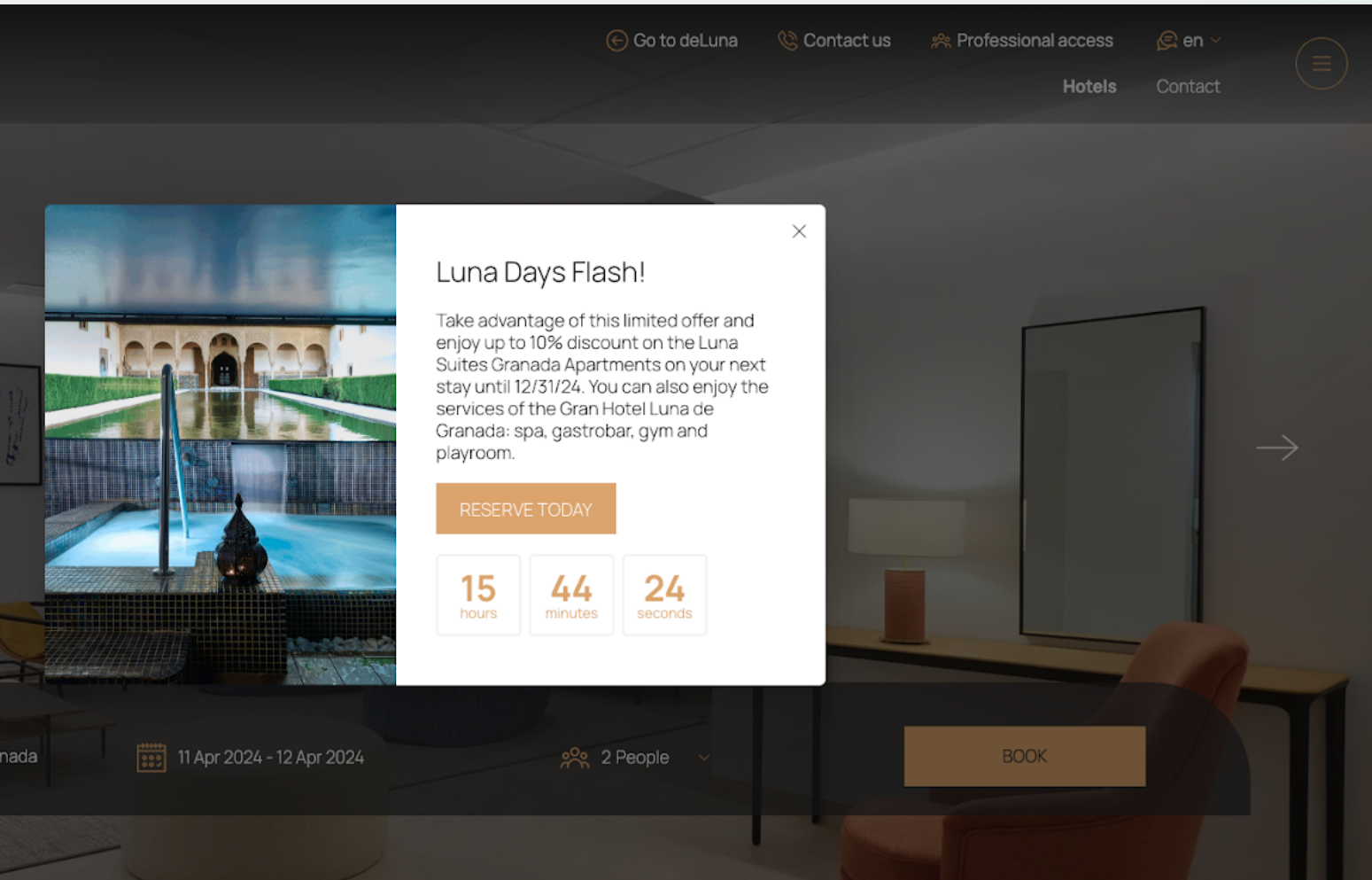
[View Room Details And Enhancements](#)



Mejora el proceso de reserva con mensajes específicos

Mensajes personalizados en el canal directo mediante segmentación avanzada

Muestra tus tarifas exclusivas desde el primer momento



¡Reservar directamente es la mejor opción!

Asegúrate de que los visitantes sepan que están accediendo a las mejores tarifas nada más llegar a tu sitio web, con un mensaje de bienvenida atractivo. Destaca no solo el precio competitivo, sino también los beneficios únicos de reservar directamente que no encontrarán en otros canales.

Incluye [un mensaje personalizado](#) o una oferta especial en la página de inicio, como "Aprovecha esta oferta limitada y consigue hasta un 10 % de descuento", para fomentar la reserva inmediata. Personaliza estas ofertas con reglas de segmentación basadas en el comportamiento del usuario, guiando a los visitantes de forma natural hacia la reserva directa.

Atrae a los usuarios con baja intención de reserva con promociones personalizadas

Integra la IA en tu estrategia de precios

Aumenta tus ingresos sin comprometer márgenes dirigiendo ofertas especiales a aquellos usuarios que necesitan un incentivo extra para reservar. Gracias a la [Personalización Predictiva](#), puedes identificar automáticamente a los visitantes con baja intención de reserva y mostrarles promociones atractivas que fomenten su conversión.

Este enfoque te permite captar a potenciales huéspedes que, de otro modo, podrían abandonar el sitio sin reservar, sin necesidad de aplicar descuentos a quienes ya estaban dispuestos a reservar a tarifa completa. Una estrategia de precios segmentada como esta optimiza el gasto promocional e incrementa las reservas directas al asegurar que cada oferta llegue al público adecuado en el momento oportuno.

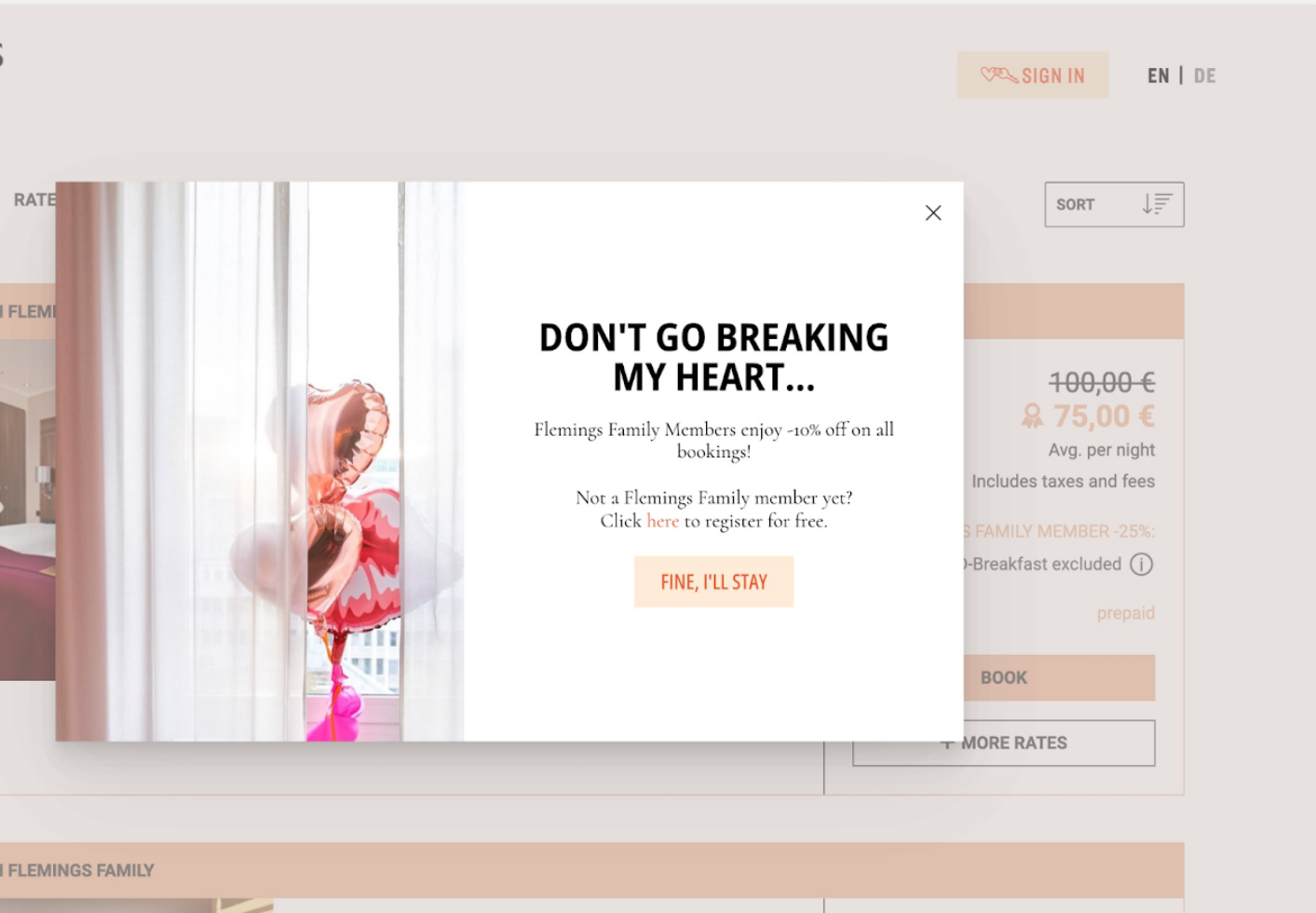
PSST.. BOOK NOW AND STEAL 15%
OFF YOUR ROOM RATE

APPLY THIS OFFER

The screenshot displays the homepage of 'THE THIEF' hotel website. At the top, the header includes the brand name 'THE THIEF' with a Norwegian flag icon and 'NOR'. Below the header, a navigation bar shows the dates '5/27/2024 - 5/28/2024' and '1 room 2 adults'. The main content area features three promotional cards: 'Bed & Breakfast' with a room image, 'CULINARY THIEF' with a person and wine glasses, and 'THIEF OF HEA' with a person in a red dress. Each card includes a description, a price starting from NOK 4,540, and buttons for 'READ MORE' and 'CHOOSE'. A callout box with a blue arrow pointing to it from the right contains the text 'PSST.. BOOK NOW AND STEAL 15% OFF YOUR ROOM RATE' and an 'APPLY THIS OFFER' button. At the bottom, a footer shows the website's price 'THE THIEF kr4,540 +2 perks' and a comparison with other booking platforms: Expedia (kr4,729), Hotels.com (kr4,729), and Booking.com (kr5,140).



Capta el interés de los usuarios que están a punto de irse de tu web



No pierdas esa última oportunidad

Asegúrate de que ningún huésped potencial abandone tu sitio sin recibir un último recordatorio sobre los beneficios exclusivos de reservar directamente. Utiliza *Exits* para lanzar automáticamente mensajes llamativos cuando se detecten señales de salida.

Estos recordatorios pueden destacar las mejores tarifas o ventajas únicas disponibles solo en la reserva directa. Los mensajes *Exit* bien diseñados aumentan considerablemente la probabilidad de que los usuarios completen su reserva online. Personalizarlos mediante técnicas avanzadas de segmentación garantiza que sean relevantes y efectivos, mejorando así las tasas de conversión.



Conclusiones clave

- ✓ **Supervisa las disparidades de precios:** utiliza herramientas de análisis para detectar de forma regular incoherencias tarifarias en los distintos canales de distribución online.
- ✓ **Garantiza las mejores tarifas:** incorpora un comparador de precios en tu sitio web para asegurar a los huéspedes que están obteniendo la mejor tarifa al reservar directamente.
- ✓ **Automatiza la igualación de precios:** ajusta tus tarifas al instante para mantener la competitividad cuando las OTAs o los metabuscadores ofrezcan precios más bajos.
- ✓ **Mejora la experiencia móvil:** optimiza las funcionalidades de Price Comparison y Price Match para dispositivos móviles y capta más reservas sobre la marcha.
- ✓ **Promociona los beneficios de la reserva directa:** destaca ventajas exclusivas y ofertas especiales para animar a más usuarios a reservar directamente en tu web.

Tácticas eficaces para combatir las disparidades de precios

DISPARITY FREQUENCY [?]
⚠ 28.1%

Price Disparity Download as CSV

OTA	Below Hotel Price	Parity	Above Hotel Price	Number Of Queries
Agoda	38.5%	55.3%	6.3%	208
Booking	20.9%	0.0%	79.1%	211
Expedia	26.3%	64.4%	9.3%	205
Hotels.com	26.6%	65.0%	8.4%	203

Análisis de disparidades

Compare Prices [▼]

Book direct **\$120**
~~\$130~~

- Early check-in
- Flexible cancellation
- Breakfast included

 [Email this search](#)

Booking 122€
Agoda 124€
Hotels.com 124€
Expedia 126€

[Learn more >](#)

Comparador de precios

Compare Prices [▼]

Book direct **\$120**
~~\$130~~

- Early check-in
- Flexible cancellation
- Breakfast included

 Get a **10% off** booking through our website.

[Apply discount](#)

 [Email this search](#)

Booking 122€
Agoda 124€
Hotels.com 124€
Expedia 126€

[Learn more >](#)

Price Match

Luna Days Flash!

Take advantage of this limited offer and enjoy up to 10% discount on the Luna Suites Granada Apartments on your next stay until 12/31/24. You can also enjoy the services of the Gran Hotel Luna de Granada: spa, gastrobar, gym and playroom.

[RESERVE TODAY](#)

Personalización



Por qué nuestra solución de paridad de precios es diferente



Comparador de precios

- Búsqueda de precios en tiempo real con datos precisos
- Cobertura de 24 OTAs
- Geolocalización para mostrar las OTAs más relevantes



Price Match

- Iguala precios de OTAs y metabuscadores en tiempo real
- Integración fluida con el motor de reservas
- Incluye todos los criterios de segmentación



Análisis de disparidades

- Datos en tiempo real por búsqueda
- Capturas de disparidades
Tarifas de terceros incluidas
- Insights de benchmarking



Sobre The Hotels Network

The Hotels Network es una compañía de tecnología innovadora que trabaja con más de 20.000 hoteles en el mundo, proporcionándoles una plataforma para el crecimiento del canal directo. Su conjunto de herramientas integradas y de análisis, permite a las marcas hoteleras atraer, convertir y conectar con los huéspedes durante el proceso de reserva.

Además de la comparación de precios, el resumen de reseñas y un conjunto de opciones de personalización, la suite de IA de THN está profundamente integrada en su plataforma, abarcando desde el análisis predictivo hasta la IA generativa. La personalización predictiva utiliza el aprendizaje automático para predecir el comportamiento del usuario y adaptar automáticamente los mensajes y las ofertas a cada visitante. La herramienta de evaluación comparativa BenchDirect proporciona datos competitivos inigualables para el canal directo. Entre las innovaciones más recientes se encuentran KITT, un recepcionista virtual de voz impulsado por IA, y Loyalty Lite, una solución de login fluido para ofrecer experiencias de reserva personalizadas a los huéspedes.

[Contáctanos](#) para saber más.

THN se enorgullece de haber sido reconocida por sus innovaciones de producto, su rápido crecimiento y su cultura de trabajo única por tercer año consecutivo, siendo nombrada recientemente [Mejor Herramienta de Reserva Directa para 2025](#) en los prestigiosos HotelTechAwards.





www.thehotelsnetwork.com

Crecimiento para tu canal directo

Oficinas en Barcelona con un equipo alrededor del mundo

Athens · Austin · Bangkok · Barcelona · Colombo · Frankfurt · Hong Kong · Istanbul

Mexico City · Miami · New York · Paris · San Francisco · Singapore · Vancouver

