

La automatización de *revenue* aumenta la participación de mercado de Central Hoteles

Central Hoteles

Implementación de Duetto: 2022

Detalles de la propiedad: Dow hoteles boutique de lujo en la Ciudad de México

Demografía de los huéspedes: Viajeros de ocio independientes

Aplicaciones utilizadas: GameChanger, ScoreBoard

Central Hoteles es una empresa hotelera mexicana que opera dos propiedades emblemáticas en Ciudad de México.

Zócalo Central Ciudad de México es un establecimiento de 105 habitaciones situado en un edificio histórico frente a la Catedral Metropolitana, que ofrece unas vistas únicas a la Plaza del Zócalo.

En las inmediaciones se encuentra Histórico Central, un establecimiento de 85 habitaciones ubicado en un bello edificio de estilo colonial, a solo cinco minutos a pie del Museo Palacio de Iturbide y de la Torre Latino.

La estrategia conjunta de revenue management aumenta los beneficios

Antes de adoptar Duetto, Central Hoteles se basaba en informes manuales sobre pick up, forecast y ocupación para ajustar las tarifas.

La demanda y la competencia se midían utilizando informes de plataformas OTA como Booking y Expedia.

En la actualidad, el RMS (Duetto), el PMS y el Channel Manager funcionan conjuntamente, lo que permite a los dos hoteles ser más competitivos en el mercado y ha mejorado su reputación.



“Duetto nos ha permitido conocer mejor las tendencias de la demanda con mucha más precisión y rapidez”

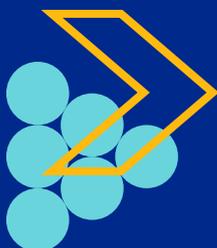
Carolina Lara
Revenue Manager
Central Hoteles



Aumenta el ADR y la ocupación

La posibilidad de flexibilizar las tarifas en función de la demanda del mercado ha tenido un impacto positivo en la tarifa media diaria (ADR) de ambos establecimientos. Comparando el primer trimestre de 2022 con el mismo periodo de 2023, el Zócalo Central de Ciudad de México ha experimentado un aumento del 3% en el ADR, mientras que el Histórico Central ha experimentado un incremento del 12%.

La reputación en el mercado también ha aumentado, ya que las soluciones tecnológicas integradas permiten a Central Hoteles salir al mercado con tarifas competitivas diseñadas para vender y ser rentables. Así, la ocupación de ambos hoteles ha aumentado más de un 20%.



“Ahora somos mucho más dinámicos a la hora de actualizar nuestras tarifas, hemos pasado de hacerlo una vez a la semana a tres veces al día” - Carolina Lara, Revenue Manager, Central Hoteles.”

Carolina Lara
Revenue Manager
Central Hoteles

