



## NOTA DE PRENSA

# Logis comparte los 10 elementos clave para incrementar los ingresos en el sector hotelero

La Fédération Internationale des Logis cuenta con una red de 2.300 establecimientos independientes en 8 países europeos, a quienes ofrece asesoramiento continuo para mejorar su posicionamiento en el mercado

**Septiembre 2017.-** La Fédération Internationale des Logis (FIL), la primera cadena de hoteles-restaurantes en Europa con 2.300 establecimientos, comparte los 10 consejos clave a considerar para establecer una estrategia exitosa de *revenue management* que facilite a los hoteleros independientes aumentar sus ingresos.

En un entorno tan competitivo y digital como el actual, los hoteles independientes se enfrentan a un gran número de oportunidades y desafíos cuando deciden desarrollar una estrategia de ingresos y ganancias efectiva y sólida. Aunque no disponen de los recursos ni del poder de negociación de las grandes cadenas hoteleras internacionales, los hoteles independientes cuentan con la ventaja de poder reaccionar casi al momento a los cambios del mercado hotelero.

En este contexto, Logis ofrece asesoramiento continuo a sus afiliados para lograr un mejor posicionamiento de cada hotel en el mercado. A continuación, el grupo presenta un decálogo orientado a ayudar a hoteles independientes a fortalecer los 3 pilares fundamentales de su negocio: la calidad de sus servicios, las ventas y la gestión:

- 1) **Priorizar en las inversiones** es uno de los puntos clave para los hoteleros. Las inversiones se deberían establecer teniendo en cuenta las exigencias del cliente y las tendencias del mercado que, a menudo, son muy cambiantes, pero sin incurrir en sobregastos.
- 2) En un mundo tan tecnológico como el actual, es importante para los hoteles seguir una estrategia consistente y **marcarse objetivos de mejora de su puntuación en internet**, ya que se trata de una de las ventanas más importantes hacia los clientes.
- 3) **Involucrar al equipo** es una de las medidas básicas a poner en práctica. Cuando los empleados están motivados y se sienten escuchados y partícipes, trabajan más alineados con el hotelero para conseguir los mismos objetivos.
- 4) **Hacer un auto control anual** es vital para que los *revenue managers* puedan identificar rápidamente los cambios en las reservas y establecer medidas proactivas lo antes posible.
- 5) Las instalaciones del alojamiento deben conservarse en perfecto estado, por lo que se recomienda **realizar tareas de mantenimiento preventivo**.
- 6) Las **ventas directas en la página web** del hotel deben convertirse en uno de los canales de reservas más importantes para el alojamiento. Para ello, es muy importante contar con una página web bien optimizada, intuitiva y con un alto nivel de usabilidad.



## NOTA DE PRENSA

- 7) Tratar a los **clientes de reserva directa como clientes VIP** y sorprenderles con algún obsequio, como un *upgrade*, servicios incluidos o regalos exclusivos. Este detalle no solo potenciará las reservas a través del canal directo, sino que también incrementará la fidelización de los clientes.
- 8) **Conocer al cliente, su procedencia y sus preferencias** es parte esencial para lograr el éxito. Cada acción llevada a cabo por el hotel debe estar destinada a promocionar la marca del hotel y obtener *feedback* del cliente.
- 9) Favorecer la **optimización del REV PAR** (beneficio por habitación disponible) en lugar de la ocupación es otro de los factores a tener en cuenta para aumentar el *revenue* del hotel.
- 10) La **aplicación de una *check list* básica** es vital para mejorar la gestión, ya que permite al hotelero organizar, prever y priorizar objetivos y medidas para aumentar los ingresos del hotel.

Con un total de 43.803 habitaciones repartidas en 8 países (Francia, Alemania, Bélgica, Luxemburgo, Italia, España, Andorra y Países Bajos, Logis ofrece a los hoteles independientes pertenecientes a la cadena un asesoramiento continuo, orientado a un mejor posicionamiento del hotel en el mercado. Para ello, el grupo cuenta con un equipo de 30 asesores técnicos y comerciales enfocados a ofrecer a cada hotelero un asesoramiento de proximidad que le permita un crecimiento sostenible.

Asimismo, también pone a disposición del hotelero un conjunto de herramientas diseñadas por Logis para conseguir una mejora de resultados de cada afiliado, entre las que destacan:

- Una central de reservas a la que están conectados todos los establecimientos Logis. En 2016, generó un volumen de negocio de 44,5 millones de euros, un 6% más que en 2015.
- Una página web multiplataforma (logishotels.com) para optimizar las ventas y garantizar una relación lo más directa posible entre el cliente y el alojamiento con una de las comisiones menos caras del mercado (del 0 al 8%). En 2016, registró 6 millones de visitas, lo que supone un 30% más que el año anterior, con más de 165.000 opiniones de clientes verificadas y certificadas.
- El programa de fidelización O'Logis que, con 145.000 miembros activos, ha facturado más de 272 millones de euros desde el lanzamiento del programa en 2013.
- Una guía con 400.000 ejemplares publicados y traducidos a seis idiomas.
- Una red de más de 70 proveedores colaboradores.

---

### Acerca de Logis

Logis es la primera cadena de restaurantes-hoteles independientes en Europa, con 2.300 establecimientos en 8 países (Francia, Alemania, Bélgica, Luxemburgo, Italia, España, Andorra y Países Bajos). Tras su creación hace más de 70 años, Logis sigue comprometida con el respeto a unos fuertes valores compartidos: la hospitalidad y el saber hacer de las distintas regiones francesas y europeas.



## NOTA DE PRENSA

Cada establecimiento Logis propone una estancia con encanto en un enclave privilegiado y se clasifica con 1, 2, 3 o 4 “Chimeneas”, según el nivel de prestaciones, o con la categoría “Logis d’Exception”, que se otorga a los hoteles Logis que ofrecen el nivel de calidad más alto.

Logis también se caracteriza por una oferta gastronómica de inspiración regional, tradicional, moderna o creativa, clasificada con 1, 2, 3 o 4 “Cazuelas” o con la distinción “Table Distinguée” (Mesa Distinguida), un reconocimiento a la mejor gastronomía Logis que otorga un jurado formado por prestigiosos periodistas gastronómicos.

Asimismo, Logis propone otras formas de alojamiento: Las “Maisons by Logis”, integradas por villas, apartamentos y casas; y las “Insolites by Logis”, compuestas por burbujas, roulottes o yurtas, con servicios hoteleros incluidos.

Para más información y reservas: [logishotels.com](http://logishotels.com)



Síguenos en Facebook: <https://www.facebook.com/Logishotels>

En Twitter: [https://twitter.com/logishotels\\_fr](https://twitter.com/logishotels_fr)

Y en Instagram: [https://www.instagram.com/logishotels/  
logishotels.com](https://www.instagram.com/logishotels/logishotels.com)

---

**Para más información sobre Logis:**

**Arenalia Comunicación**

Laia Jardí

[ljardi@arenalia.com](mailto:ljardi@arenalia.com)

Eguzkiñe Añón

[eanon@arenalia.com](mailto:eanon@arenalia.com)

Tel. +34 660 301 020