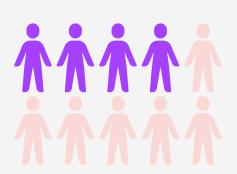
COMPORTAMIENTO POR TARIFA EN LOS HOTELES

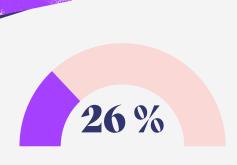
Informe abril

¿Cómo está evolucionando la venta a través del canal directo en los hoteles? ¿Qué tarifas despiertan más interés? ¿Cuáles aportan más tesorería? ¿Cómo se cancelan?

TARIFAS

De media, 4 de cada 10 clientes escogen las tarifas prepago en el momento de realizar sus reservas cuando están vinculadas a un seguro de cancelación.





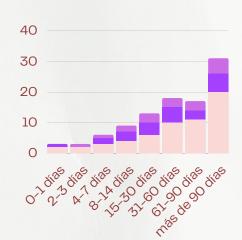
TESORERÍA

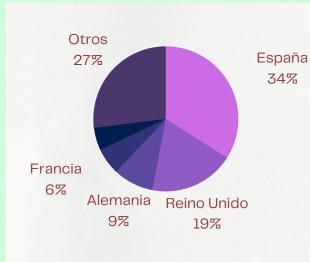
De media, el importe prepagado por estos clientes permite a los hoteles asegurarse el 26% del importe vendido por el canal directo.

ANTELACIÓN

Aunque la Semana Santa tuvo lugar en abril, los clientes que formalizaron sus reservas en este mes, lo hicieron mayoritariamente con una antelación de más de 90 días.

Asimismo las tarifas prepago representan un importante peso en la venta a largo plazo.





MERCADOS

El conjunto del mercado internacional ha reservado el 66% de las roomnights en el mes de abril.

RATIO DE CANCELACIÓN

La tarifas han tenido el siguiente ratio de cancelación:

19,43% en Flexible.

1,92% en No Reembolsable.

3,68% en Semiflexible.