

[SUSCRIBASE](#) ▶

[SUGERENCIAS](#) ▶

[NOTICIAS](#) ▼

- > Hoteles
- > TT.OO. y AA.VV.
- > Transportes
- > Otras categorías...

[COMUNICADOS](#) ▶▶

Su opinión es...

¿Considera que adaptar una empresa a la comercialización por internet resulta caro?

Puede dar su opinión sobre el tema tratado libremente pero respetando las opiniones de los demás lectores. Muchas gracias por participar.

* Campos obligatorios

Su privacidad es importante para nosotros, por favor lea nuestra [Política de privacidad](#)

Nombre: *

Email: *

Su opinión: *

Acepto las condiciones de privacidad

[AVANCE HOSTELTUR](#)

NUMEROC 155



VERSIÓN IMPRESA CONTROLADA POR OJD

[MÁS REVISTAS](#) ▶▶

[HEMEROTECA](#) ▶▶

[DESCARGAS](#)

Ya te puedes descargar los números anteriores, especiales, otros... estés donde estés

[VER LOS NUMEROS ANTERIORES](#)
[ESPECIALES](#)

NUMEROC CONGRESOS 2007


[MÁS ESPECIALES](#) ▶▶

[COLUMNA DE OPINION](#)


José Luis Prieto
Presidente de UNAV

Sobre la situación con Renfe

Carta abierta al sector de agencias

Estimados colegas y amigos:
Las numerosas llamadas telefónicas recibidas en éstos últimos días, así como las múltiples

Opiniones y comentarios

10 opiniones

 ▶ **Francesco Canzoniere** • francesco@hotelblog.es

0 comentarios

05-01-2007 • Creo que el concepto de comercialización en Internet se confunde a menudo con crear una página web. Supongo que es por esto que muchos afirman que se trata de una inversión poco costosa. Aún así me gustaría saber de qué tipos de páginas estamos hablando.

De mi punto de vista la comercialización en Internet para un hotel puede englobar las siguientes herramientas o técnicas: la página web (con sus aplicaciones de gestor de contenidos, tour virtuales, etc. etc..), sistema de reservas online (en tiempo real), integraciones XML del sistema de reservas online con portales y afiliados, publicidad en Internet, desarrollo de un CRS, integración entre el PMS del hotel (sistema de gestión del hotel) con su propio sistema de reservas online y con los de los intermediarios con los cuales colabora, optimización para buscadores (SEO), buzz marketing, campañas de email marketing, gestión de la cartera de los intermediarios online, etc. etc....

Antes de definir cuáles herramientas y técnicas de comercialización online se necesiten es preciso definir una estrategia comercial clara, que es parte fundamental de la comercialización.

Crear una página web y entender que esto sea suficiente para comercializarse en Internet me parece bastante limitado. Seguramente es un punto de partida pero nada más.

Además conceptos como caro/barato rentable/no rentable son conceptos muy relativos, hace falta concretizarlos.

¿Qué entiende por caro o barato? Para una casa rural un gasto de 5,000 euros es posiblemente caro mientras que para un hotel de 500 habitaciones puede que no.

Es necesario considerar también la calidad de las aplicaciones. Una página web de mucha calidad (con varios webservices asociados) puede superar los 25,000 euros por hotel. ¿Cuanto es de rentable? ¿Esto es caro o barato? Depende de los objetivos y de las necesidades.

Una página web de un hotel 4 estrellas en el centro de Barcelona, con más de 70 habitaciones, que genere menos de 10,000 euros al mes de ventas online representa casi seguramente un fracaso comercial. Un hotel de este tipo, tanto en Madrid como en Barcelona, puede vender a través de su página web más de 40,000 euros mensuales, y mucho más que esto.

Es probable que modestos objetivos comerciales por Internet requieran un limitado esfuerzo económico, pero esto hay que definirlo antes.

Con pocos cientos de euros se puede conseguir una página web pero, en vez de generar ventas, puede que se generen sólo frustraciones y dolores de cabeza para los usuarios de la misma página. Es el caso de las tantas páginas web hechas por "profesionales baratos".

Es preciso especificar cuál es el retorno esperado de cada inversión antes de emprenderla. Sólo así se podrá evaluar su valor.

Francesco Canzoniere

www.hotelblog.es

 AÑADIR COMENTARIO

▶ **Guillermo Romero Sandoval** • guillermoromero@chinamecaviajes.com

 0

comentarios

02-01-2007 • Definitivamente la publicidad por E.MAIL es el instrumento mas economico que a la fecha tenemos en el medio, nosotros lo utilizamos con buenos resultados.

 AÑADIR COMENTARIO

▶ **jordi ruiz** • jruiz@cityhotels.es

 0 comentarios

02-01-2007 • La verdad es que técnicamente no resulta nada caro, el problema de verdad y lo que encarece la solución es preparar, formar y sobre todo mentalizar a nuestro personal de la necesidad de vender por ese canal y la importancia que cada vez más tiene.

Gracias y saludos cordiales.

www.cityhotels.es

 AÑADIR COMENTARIO

▶ **alexis** • alexis@gmail.com

 1 comentario

29-12-2006 • AYUDEN A CUBA POR FAVOR!!!!!!

El futuro de cuba es incierto, pues incierto es su pueblo, que solo sabe y conoce lo sus dirigentes quieren que conozcan.

Se vende el socialismo cubano como una sociedad superior al capitalismo:

- ¿por qué entonces se le prohíbe la circulación de prensa de todos los países del mundo para que sea el propio pueblo el que compare su régimen socialista con el resto de los modelos sociales del mundo?

consultas, y comunicaciones de diferente índole, producidas entre el Sector, me han llevado a la creencia de que era necesario dirigirme a todo el Sector, a fin de exponer mis consideraciones sobre la situación planteada por la empresa ferroviaria del Estado, RENFE.

[AMPLIAR](#) 

- ¿por qué entonces solo circula la prensa del gobierno y el pueblo solo puede ver dos canales de TV, mientras para los turistas hay todos los canales que quieran?
- ¿por qué entonces los cubanos tiene que construir los lujosos hoteles y una vez terminados el gobierno no solo les prohíbe que se alojen en ellos sino que no pueden entrar en ellos?
- ¿ por qué entonces se debe pedir permiso al gobierno para salir y ver el mundo actual que rodea a los cubanos, y no solo pedir permiso al gobierno y someterse a largas esperas burocráticas hasta que llega la autorización llamada " tarjeta blanca", sino pagarle al régimen por salir y por cada mes que se esta fuera de cuba?
- ¿por qué entonces solo cuando el cubano adquiere otra nacionalidad y vuelve a su país de origen lo tratan como un gran señor con acceso a todos los lugares que antes cuando solo era cubano tenía prohibido?
- ¿por qué entonces un cubano que se queda sin permiso del gobierno en el extranjero se le sanciona a cinco años sin ver a su querida familia?
- ¿por qué entonces cuba no es una sociedad moderna como las demás del mundo si tuvo el gran privilegio de recibir desde los años 60 toda la comida, la financiación y el petróleo que deseaba de los amigos soviéticos? ¿Donde está toda esa riqueza que el pueblo soviético se privo de ella para dársela al gobierno de cuba?
- ¿por qué entonces son millones de cubanos los que han emigrado a todos los continentes ricos y pobres y nos los continentes ricos y pobres los que emigran a cuba?
- ¿ por qué entonces se abusa del nacionalismo cubano del gobierno y se emplea como arma para meter miedo a la gente de la amenaza americana, y así tener lista un arma de doble filo y tener al pueblo con un burca islámico que lo separe del mundo que le rodea? ¿No será que el mismo gobierno cubano desde 1959 tiene miedo perder los privilegios del poder, donde siempre ha gobernado un solo partido?
- ¿por qué entonces se dice que el bloqueo ahoga al pueblo cubano y en cada esquina se vende coca cola en moneda americana, Malboro, circulan coches occidentales, entra comida del sur de EE.UU., etc.?
- ¿por qué entonces un cubano con sus ahorros no puede invertir en el negocio que desee escoger libremente, y sin embargo viene un extranjero de cualquier latitud y puede montar el negocio que mejor desee?
- ¿por qué entonces se habla solo de bloqueo americano y no se habla nunca del propio auto bloqueo del gobierno cubano que no permite el elemental derecho a la libre elección del cubano dentro de su propia economía?
- ¿por qué entonces no tiene valor ninguno el peso cubano y sin embargo el gobierno pone en circulación una moneda alternativa equivalente al dólar americano (la moneda del enemigo)? Lo ultimo ahora es que para quedarse con los dólares y los euros Fidel, al día siguiente de su caída, obligo a editar el llamado CUC (el dólar- euro de Fidel), y tiene en el país circualnado una moneda sin valor ninguno en el mercado mundial.
- ¿por qué entonces la empresa extranjera esta obligada a pagar al gobierno cubano por la mano de obra cubana en dólares y el gobierno cubano le paga en pesos cubanos a los trabajadores?
- ¿por qué entonces cada vez mas profesionales prefieren estar en el mercado negro o en puestos donde reciban propinas en dólares?
- ¿por qué entonces si un cubano emigra le quitan su casa y sus bienes en cuba?
- ¿por qué entonces un cubano con nacionalidad española o de otro país le obliga el régimen cubano a: entrar a cuba con pasaporte cubano y debe estar localizable y controlado por el consulado cubano en el exterior? ¿será que los ingresos de la migración mantienen al régimen?
- ¿ Por que los cubanos que tienen un salario medio de 450 pesos cubanos = 17 dólares que lo dedican a la supervivencia , si desean visitar a su familiar en el extranjero , el gobierno cubano les obliga:
 1. pedir permiso a Fidel y esperar a ver si lo autoriza,
 2. a pagar solo en dólares mas de 250 dólares (entre pasaporte, carta de autorización, colas de espera, pagos por favores a los funcionarios para agilizar los tramites, etc.,
 3. cada mes que un cubano esta en España debe pagar a Fidel 40 € aunque este autorizado y sea una anciana?
- ¿por qué entonces un señor de mas de 80 años no hace un transito a una nueva cuba o deja que la nueva generación decida su nuevo destino?
- ¿por qué entonces las políticas del gobierno cubano ha obligado a separar a miles las familias solo por tener otros criterios y otra forma de ver la vida?

- ¿por qué entonces la cartilla de racionamiento se mantiene (lo que da el gobierno se agota al quinto día el mes) y prosperan las grandes superficies en área dólar para los extranjeros?
- ¿por qué entonces nadie quiere ser maestro en las escuelas sobre las ideas fidelistas y prefieren muchos lanzarse al mar e intentar buscar un futuro mejor en otro continente?
- ¿por qué entonces el gobierno cubano lleva a la cárcel a personas por ideas políticas que difieren de la política oficial del país? El gobierno cubano hace coincidir y presenta públicamente una disparidad de criterios ideológicos con una

posición pro americana, todo lo cual le ayuda a argumentar la represión policial.
 ¿es esto digno de una sociedad superior que dice llamar comunista o es algo mas cercano a una dictadura con claros rasgos fascistas?
 - ¿Por que Fidel castro deja a una cuba: con deudas millonarias, con calles sucias y oscuras, sin proyecto alternativo para el desarrollo?
 - ¿Por que del mercado negro se vive mejor que con una profesión digna que ha llevado muchos años de sacrificio y estudio?
 -

En resumen, sería bueno no olvidar que la Europa Socialista del Este se vino abajo no tanto por el hambre material de comida, sino por el hambre espiritual y política que da el sentirse libre ideológicamente.

 [AÑADIR COMENTARIO](#)

▶ **Daniel Recio** • dani@pixelout-travel.es  **0 comentarios**

27-12-2006 • Yo considero que adaptarla no debe es caro y cada vez lo va a ser menos.

En mi opinion no es caro, pero si que hay la sensacion de que las cosas de internet no cuestan dinero o no deberian costar, y eso tira el trabajo de mucha gente a la basura.

Lo que si puede resultar caro es dar a conocer tu plataforma para poder rentabilizar las inversiones realizadas.

Me refiero a publicidad y otros medios de posicionamiento en los que ya hay empresas muy situadas y entre las cuales es muy dificil hacerse un hueco.

La cuestion es si tenemos claro o no que es lo que esperamos de la tecnologia y como hacer que nos facilite las cosas y tener en cuenta si las inversiones realizadas son o van a ser rentables.

www.pixelout-travel.es

 [AÑADIR COMENTARIO](#)

▶ **Cristobal Montoro** • cristobal.montoro@coaching-hotelero.com  **0 comentarios**

24-12-2006 • La pregunta es adecuada y está bien planteada.
 Las respuestas pueden ser cortas y precisas ó extensas y con matices.

Yo, sin dudarlo, aseguro que no debe resultar caro.

El tren del progreso funciona con las nuevas tecnologías y el progreso es imparable, así que el que no se suba en ese tren a tiempo, ó pierde dinero ó deja de ganarlo que para el caso es lo mismo. Sólo es cuestión de tiempo que es en realidad lo que también se debe valorar.

Antes ó después convendrá hacerlo, y para ello cualquier empresario hotelero que se precie, deberá invertir en ello.

Hay dos formas de hacerlo: invertir en formar su propio departamento informático si la capacidad y nivel de negocio se lo permiten, ó pagar a una de las empresas especialistas en comercio electrónico que existen en el mercado.

Todo es cuestión de pedir presupuestos y "hacer números"

Cristóbal Montoro
www.coaching-hotelero.com

 [AÑADIR COMENTARIO](#)

▶ **Alvaro Gregori** • alvaro.gregori@doocomo.com  **0 comentarios**

21-12-2006 • No tiene porqué ser necesariamente caro, probablemente lo más caro no sea el software, ni siquiera la promoción, lo más caro es el conocimiento del medio, personal o consultoría.

Ante la demanda de las pequeñas y medianas empresas turísticas es probable que aparezcan soluciones verticales a coste reducido, a la medida de las necesidades de este tipo de empresas.

Del mismo modo que para iniciarse en el comercio electrónico podemos encargar un carísimo desarrollo informático u optar por eBay.

Alvaro Gregori

www.doocomo.com

El primer sistema de gestión de reservas para restaurantes en tiempo real en Internet.

 AÑADIR COMENTARIO

▸ **Andreu Llabres • b2b@amic-hotels.com**

 0 comentarios

19-12-2006 • Cuando se pregunta si una cosa es cara o barata siempre se debe comparar con el factor resultado . Evidentemente existen las llamadas economías de escala en el mundo de las tecnologías , así pues cuando mayor sea la organización el coste versus resultado tiende a ser menor . Hablo de una empresa pequeña sin implantación tecnológica y basada en la TTOO tradicional como canal prioritario de venta : Crear una web , posicionarla , montar un departamento informático , promocionar , mantenerla , actualizarla , protegerla , firewalls , comunicaciones , hostings , gastos fijos sin parar , desarrollo de estrategia web , implementaciones de políticas de paridad , payperclicks , blogs , web2.0 , formación , cambio de filosofía de empresa , softwares varios de gestión tipo ratetiger , comparadores , agregadores , b2b , b2c ... etc. etc. etc.... hacen que la completa y deseable comercialización con EXITO en internet sea sumamente costosa , aunque a mi manera de ver se trata no de un coste sino de una inversión , de un posicionamiento , de una alternativa y de una apertura al mercado . Adaptarse a Internet no solo requiere de medios económicos , sino de conocimientos técnicos , asesorías , consultoras , MEDIR , MEDIR , MEDIR .. y todo ello tiene enormes costes , pero el fin no es el prestigio el fin sin lugar a dudas son las VENTAS y por ello no es posible que una empresa turística del siglo XXI no se cuestione una entrada más o menos seria en la comercialización online de sus productos .

 AÑADIR COMENTARIO

▸ **Jordi casanovas • CARISIMO@HOTMAIL.COM**

 0 comentarios

18-12-2006 • No solo resulta caro, si no que también es complicado y muy laborioso. Solo el enganche a un motor de vuelos como savia o galileo vale alrededor de 9.000 euros. Luego un tanto por cada enganche o proveedor, touroperadores, cias navieras etc etc. mas el coste de un informático, que ha de actualizar y resolver puntuales problemas, el coste de marketing por internet y lo más importante para que funcione la publicidad que has de tener para que la gente entre y compre. En resumidas cuentas es muy cara esa adaptación para una empresa pequeña que cada día tiene menos rentabilidad y que su facturación ha sido mermada por la venta directa. El futuro de la supervivencia pasa por hacer esa gran inversión o a mi criterio morir en un par de años.

 AÑADIR COMENTARIO

▸ **Francesco Canzoniere • francesco@hotelblog.es**

 3 comentarios

18-12-2006 • ¿Una empresa debería adaptar su comercialización a Internet? Sin dudas las empresas deberían integrar Internet en sus estrategias de marketing pero son las soluciones tecnológicas (que se basan en Internet) a tenerse que adaptar a éstas y no lo contrario.

El coste de este tipo de tecnologías depende de factores como el grado de integración en la actividad de la empresa, de los resultados que se quieren alcanzar y del tipo de empresa; es decir que el coste puede variar mucho dependiendo del caso.

De todos modos es incorrecto hablar sólo de costes siendo que la rentabilidad de estos tipos de inversiones puede llegar a alcanzar, como en el caso de los hoteles, valores muy altos.

Francesco Canzoniere

www.hotelblog.es

 AÑADIR COMENTARIO

10 opiniones

[Suscribirse](#) | [Noticias](#) | [Avance Hosteltur](#) | [Hemeroteca](#) | [Blog](#) | [Comunicados](#) | [Sugerencias](#) | [Tarifas](#) | [Portada](#)

©2005. Ideas y publicidad de Baleares, S.L. · [Nota Legal](#) - [Contacto](#) - [Mapa del Sitio](#)