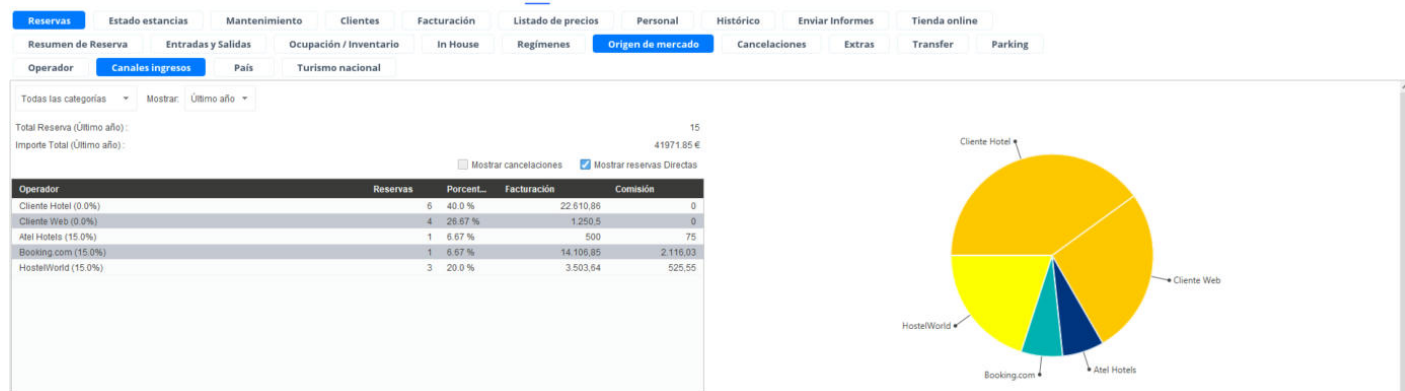


# Informes de canales de venta

- [Resumen de canales](#)
- [Ficha del canal](#)
- [Reservas del operador](#)
- [Listado de facturas del operador](#)

# Resumen de canales

El **Resumen de canales** te muestra de un vistazo tu mix de canales y el coste real en comisiones: qué aporta cada operador (Booking, Expedia, Airbnb, agencias, venta directa) en reservas, facturación y comisión.



## Cómo acceder

**Configuración → Canales de venta → Canales → Resumen** (también en *Informes → Reservas → Origen de mercado → Canales ingresos*).

## Qué vas a ver

- Total de reservas e importe del periodo.
- Por operador: reservas, % sobre el total, facturación y comisión estimada.
- Gráficos de distribución, ingresos por operador e ingresos mensuales (facturación y comisión).

## Para qué te sirve como hotelero

Ver el mix de canales y lo que te cuestan en comisiones es la base para una estrategia de distribución rentable. Te ayuda a reducir la dependencia de las OTAs, priorizar los canales más rentables y potenciar la venta directa, que es la de mayor margen.

# Cómo optimizar tus ventas y procesos con este informe

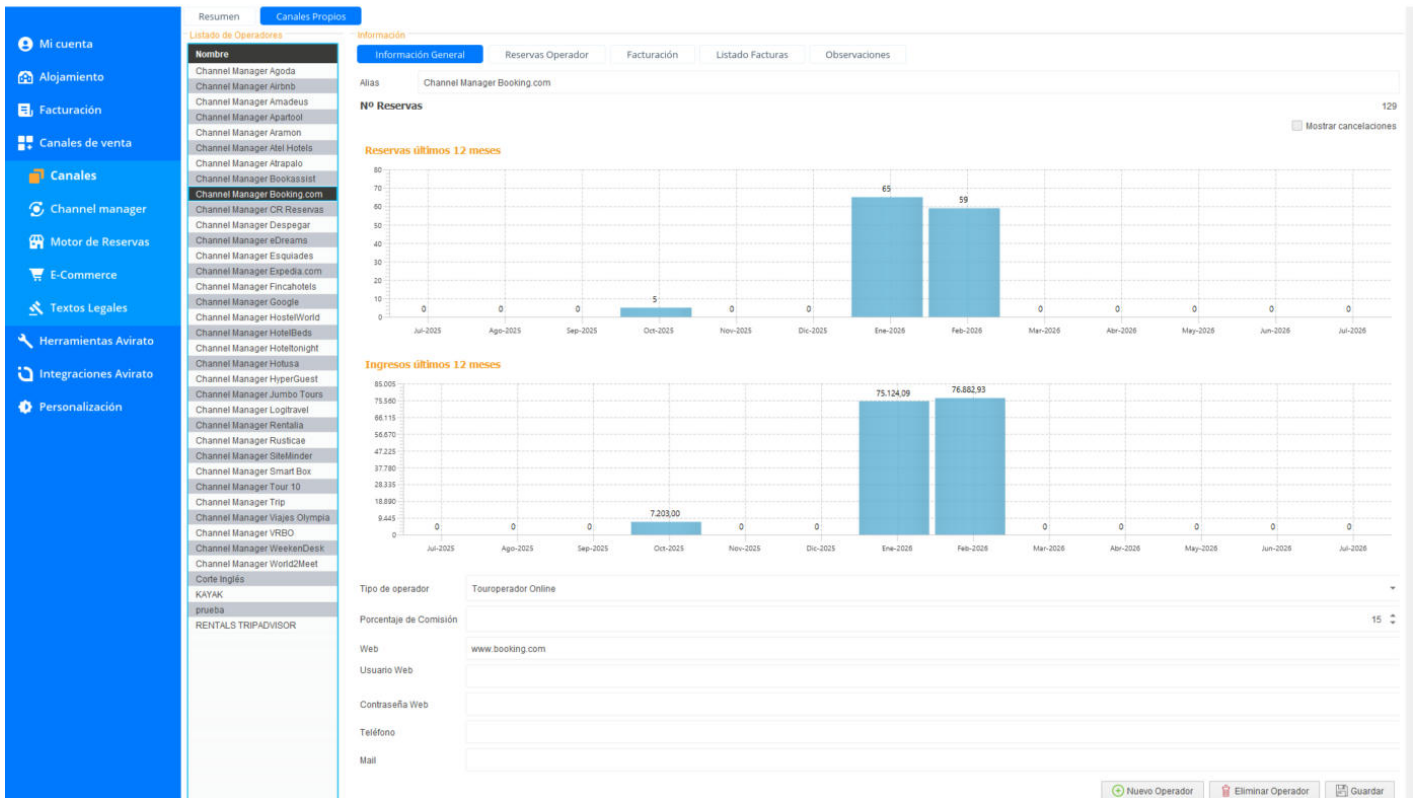
- Calcula el **margen neto por canal** (facturación menos comisión) y prioriza los que más te dejan.
- Reduce la **dependencia de las OTAs** potenciando web y motor de reservas propio.
- Usa el dato en tus **reuniones de revenue** para decidir dónde subir tarifas o lanzar campañas.
- Vigila la **evolución mensual** de comisiones: si crecen más rápido que la facturación, revisa tu estrategia.

## Cómo usarlo paso a paso

1. Filtra por categoría de habitación si quieres analizar un segmento.
2. Elige periodo: último año, por año o por mes.
3. Decide si incluyes reservas directas y cancelaciones.
4. Usa el resultado para decidir dónde empujar tarifas o campañas.

# Ficha del canal

La **Ficha del canal** muestra la producción de un operador concreto en los últimos 12 meses (reservas e ingresos), junto con sus datos, comisión y condiciones. Es la vista para evaluar y negociar canal a canal.



## Cómo acceder

**Configuración → Canales de venta → Canales → Canales Propios →** selecciona un operador → *Información General*.

## Qué vas a ver

- Alias, tipo de operador, comisión, web y contacto; gráficos de reservas e ingresos de los últimos 12 meses y nº de reservas del periodo.

# Para qué te sirve como hotelero

Antes de renegociar con una OTA o decidir si potenciar un canal, necesitas ver su evolución real. Esta ficha te da la producción anual del operador para tomar decisiones con datos: subir o bajar su prioridad, renegociar comisión o cerrar canales que no rinden.

## Cómo optimizar tus ventas y procesos con este informe

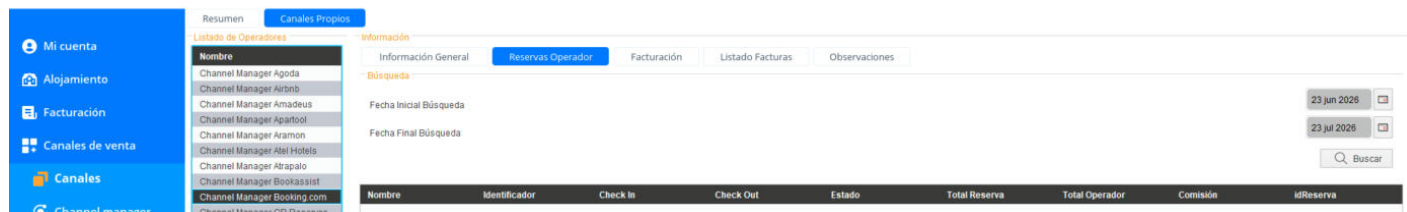
- Evalúa la **evolución de 12 meses** antes de renegociar comisión con la OTA.
- Compara canales para **priorizar los más productivos** y descartar los que no aportan.
- Revisa las pestañas **Facturación** y **Observaciones** para condiciones y acuerdos particulares del canal.
- Ajusta el **% de comisión** registrado si ha cambiado, para que los informes de rentabilidad sean fiables.

## Cómo usarlo paso a paso

1. Selecciona el operador en el listado de la izquierda.
2. Marca o desmarca *Mostrar cancelaciones* según el análisis.
3. Revisa reservas e ingresos de los últimos 12 meses.
4. Consulta las pestañas Facturación y Observaciones del canal.

# Reservas del operador

**Reservas del operador** lista las reservas de una OTA o agencia en un periodo, con su total, el total del operador y la comisión, para auditar y liquidar canal a canal.



## Cómo acceder

**Configuración → Canales de venta → Canales → Canales Propios** → selecciona un operador → *Reservas Operador*.

## Qué vas a ver

- Nombre, identificador de la reserva en el canal, check-in/out, estado, total de la reserva, total del operador, comisión e idReserva.

## Para qué te sirve como hotelero

Cuadrar lo que te paga una OTA con lo que realmente has vendido evita perder dinero por comisiones mal aplicadas o reservas descuadradas. Este informe te permite auditar reserva a reserva y generar la factura al operador cuando toca liquidar.

## Cómo optimizar tus ventas y procesos con este informe

- Contrasta **localizadores e importes** con el panel de la OTA para detectar descuadras.

- Verifica que la **comisión aplicada** coincide con lo pactado.
- Usa **Generar factura Operador** para liquidar de forma ordenada.
- Revisa las reservas en **estados anómalos** para corregirlas a tiempo.

# Cómo usarlo paso a paso

1. Indica fecha inicial y final y pulsa Buscar.
2. Contrasta localizadores e importes con el panel del canal u OTA.
3. Usa *Generar factura Operador* cuando proceda liquidar.
4. Abre la reserva con doble clic si necesitas revisar el detalle.

# Listado de facturas del operador

El **Listado de facturas del operador** reúne las facturas asociadas a un canal o agencia, para consultarlas, enviarlas o exportarlas cuando lo pida administración o el propio operador.



## Cómo acceder

**Configuración → Canales de venta → Canales → Canales Propios** → selecciona un operador → *Listado Facturas*.

## Qué vas a ver

- Tipo de documento, numeración, fecha e importe; totales de resultados e importe.

## Para qué te sirve como hotelero

Tener localizadas las facturas de cada canal agiliza la conciliación con las OTAs y agencias y responde rápido a cualquier requerimiento de administración. Evita búsquedas manuales y te da el histórico de facturación por operador en un solo sitio.



# Cómo optimizar tus ventas y procesos con este informe

- Concilia las **facturas por canal** con los pagos recibidos de cada OTA o agencia.
- Envía o exporta las facturas **a demanda** del operador o de tu administración.
- Mantén el **histórico por canal** para revisiones y auditorías.

## Cómo usarlo paso a paso

1. Filtra por fechas y busca.
2. Revisa tipo de documento, numeración, fecha e importe.
3. Envía por correo o exporta (PDF) las facturas seleccionadas.