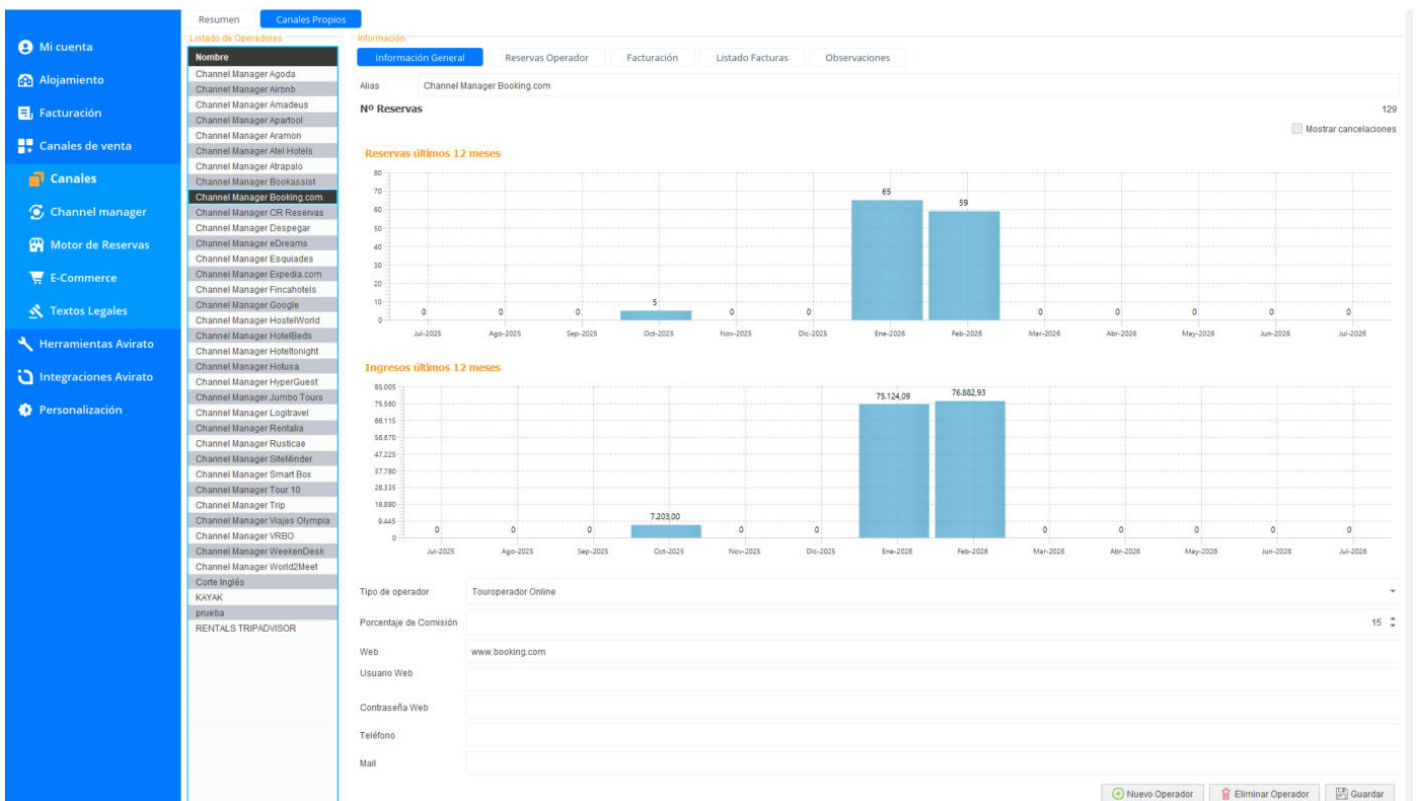


Ficha del canal

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.

Revision #1

Created 2026-07-23 14:56:55 UTC by Avirato

Updated 2026-07-23 14:56:55 UTC by Avirato