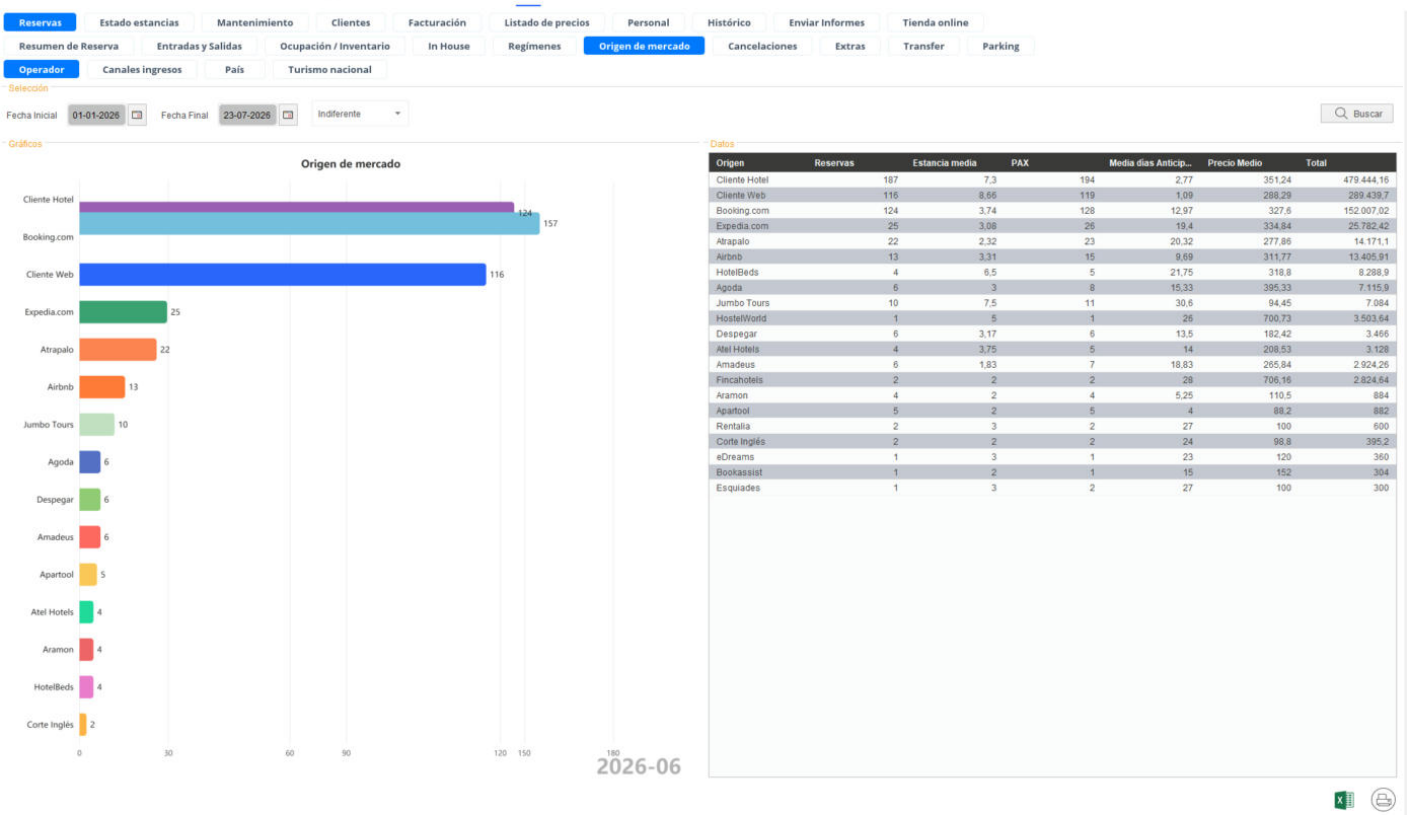
Origen de mercado

Origen de mercado te dice de dónde vienen realmente tus reservas: qué operadores, canales, países y mercados te aportan más volumen, mejor precio y mayor antelación. Es la brújula de tu estrategia comercial y de marketing.



Cómo acceder

Informes → Reservas → Origen de mercado. Subinformes: *Operador*, *Canales ingresos*, *País* y *Turismo nacional*.

Qué vas a ver

- Por operador: reservas, estancia media, PAX, antelación media de reserva, precio medio y total, con gráfico comparativo.
- En *Canales ingresos*: reservas, % sobre el total, facturación y comisión por canal.
- Distribución por país y por turismo nacional.

Para qué te sirve como hotelero

Saber qué canal y qué mercado te rinde mejor (y a qué coste en comisiones) es la base para decidir dónde invertir en marketing, con quién renegociar condiciones y cómo reducir tu dependencia de las OTAs. Un canal con mucho volumen pero comisión alta y precio bajo puede estar costándote más de lo que crees.

Cómo optimizar tus ventas y procesos con este informe

- Compara **precio medio y comisión** por operador: prioriza los canales que te dejan más margen neto, no solo más volumen.
- Impulsa los **mercados con mayor antelación de reserva** con campañas de venta anticipada: te dan visibilidad de ingresos con meses de margen.
- Detecta **mercados internacionales emergentes** y adapta idioma, contenido web y presencia para captarlos.
- Usa *País* y *Turismo nacional* para segmentar campañas locales frente a internacionales.
- Si un canal concentra demasiado tu venta, refuerza el **canal directo** (web, motor de reservas) para equilibrar el mix.

Cómo usarlo paso a paso

1. Define el periodo y si filtras por check-in, check-out o fecha de reserva.
2. Compara operadores en la pestaña *Operador*.
3. Revisa *Canales ingresos* para ver facturación y comisión por canal.
4. Analiza *País* y *Turismo nacional* para orientar tus campañas.

> **Consejo:** La pestaña *Canales ingresos* también está disponible en Configuración → Canales de venta; úsala en tus reuniones de revenue para decidir dónde empujar tarifas.

¿No ha encontrado lo que busca? Contacte con nuestro equipo y le ayudaremos.

Revision #2
Created 2026-07-23 14:56:35 UTC by Avirato
Updated 2026-10-29 13:52:46 UTC by Barbara