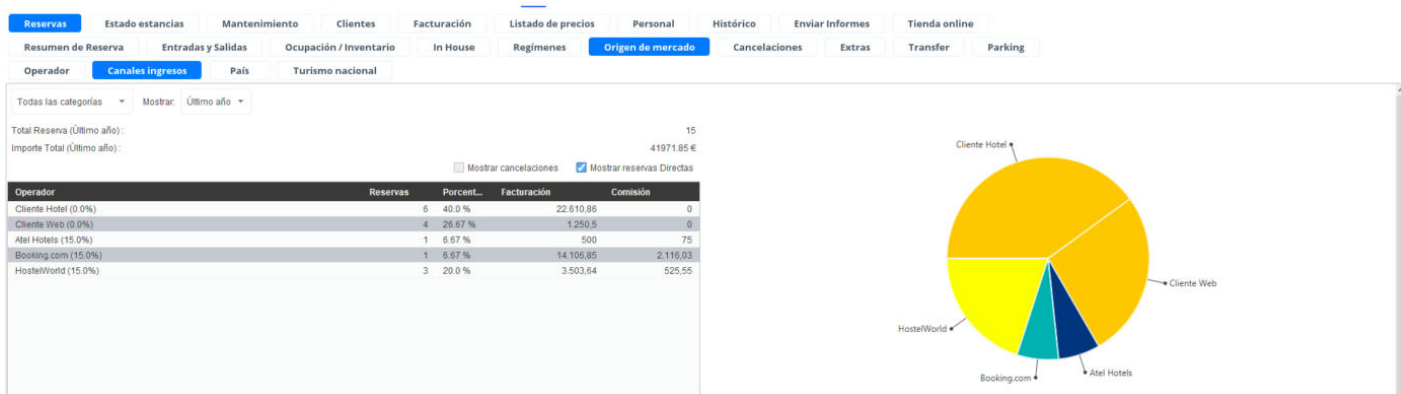


Resumen de canales

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.

Revision #1

Created 2026-07-23 14:56:54 UTC by Avirato

Updated 2026-07-23 14:56:54 UTC by Avirato