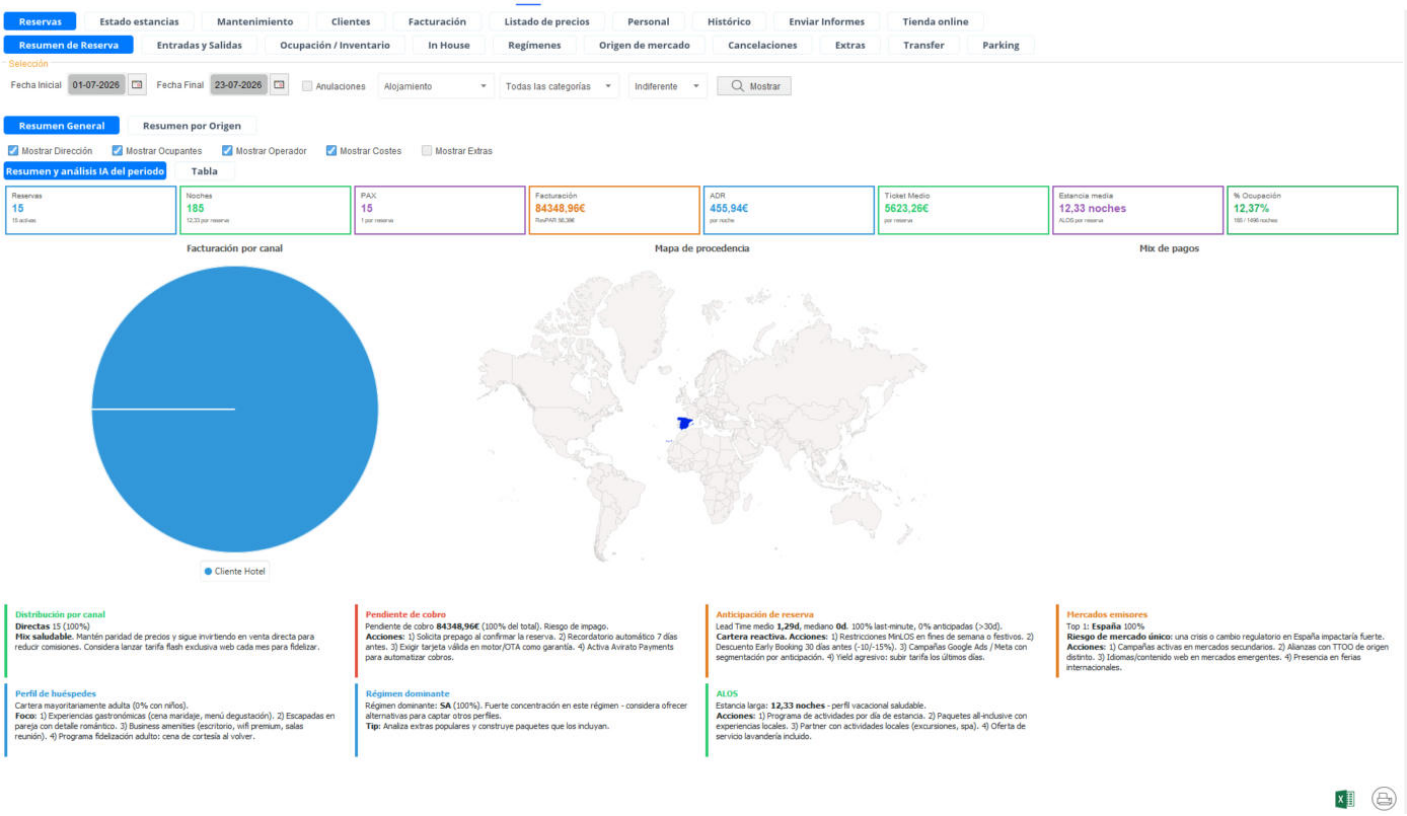
Resumen de Reserva

El **Resumen de Reserva** es el cuadro de mando del periodo: en una sola pantalla concentra tu producción (reservas, noches, PAX, facturación), tus indicadores clave (ADR, ticket medio, estancia media, ocupación, % de cancelación) y un **análisis automático con inteligencia artificial** que traduce esos números en riesgos y oportunidades concretas. Es el primer informe que deberías mirar cada mañana y antes de cualquier reunión de dirección.



Cómo acceder

Informes → Reservas → Resumen de Reserva. Dentro tienes *Resumen General* (con las vistas *Resumen y análisis IA del periodo* y *Tabla*) y *Resumen por Origen*.

Qué vas a ver

- Indicadores del periodo: reservas, noches, PAX, facturación, ADR (precio medio por noche), ticket medio, estancia media (ALOS), % de cancelación y % de ocupación.

- Gráficos de facturación por canal, mapa de procedencia de clientes y mix de formas de pago.
- Panel de **análisis IA**: distribución por canal, pendiente de cobro y riesgo de impago, anticipación media de reserva (lead time), mercados emisores, perfil de huéspedes, régimen dominante y estancia media, cada bloque con una acción recomendada.
- Vista *Tabla*: detalle reserva a reserva (cliente, fechas, noches, régimen, ocupantes, estado, pagos, pendiente, coste, extras, operador y tarifa).
- Vista *Resumen por Origen*: reservas y facturación agrupadas por procedencia.

Para qué te sirve como hotelero

Te da el pulso real del negocio sin cruzar datos a mano: cuánto has vendido, a qué precio medio, por qué canales entra el dinero y cuánto te queda por cobrar. El panel de IA hace de "analista de guardia": detecta que tienes mucha dependencia de un canal, que tu lead time es muy corto (reservas de última hora) o que se te acumula pendiente de cobro, y te propone qué hacer. Para un gestor de reservas es la diferencia entre reaccionar tarde y anticiparte.

Cómo optimizar tus ventas y procesos con este informe

- Vigila el **ADR y el ticket medio** por periodo: si suben ocupación pero baja el ADR, estás llenando a costa de precio; ajusta tarifas o restricciones de estancia mínima.
- Revisa la **facturación por canal**: si Booking o Expedia te pesan demasiado, lanza una tarifa flash exclusiva de tu web o motor para recuperar venta directa y bajar comisiones.
- Usa el **lead time** que calcula la IA: si es muy corto, activa campañas de venta anticipada (Early Booking) y descuentos por reservar con antelación; si es largo, puedes ser más agresivo con precios de última hora.
- Actúa sobre el **pendiente de cobro** que marca la IA antes de que se convierta en impago: solicita prepago o tarjeta de garantía en las reservas de riesgo.
- Detecta el **régimen dominante** y construye paquetes (media pensión, todo incluido, experiencias) para subir el gasto medio por estancia.

Cómo usarlo paso a paso

1. Elige fecha inicial y final del periodo que quieras analizar.
2. Indica si filtras por fecha de check-in, check-out, fecha de reserva o todas.
3. Marca o desmarca *Anulaciones* según quieras incluir cancelaciones en los totales.

4. Filtra por categoría o tipo de habitación si solo te interesa una parte del hotel.
5. Lee primero el bloque de *análisis IA* para la foto rápida y pásate a la vista *Tabla* para el detalle operativo.
6. Exporta a Excel para tus reuniones o archivo mensual.

> **Consejo:** Programa este informe en *Enviar Informes* para recibirlo por correo cada mañana: tendrás el cuadro de mando en tu bandeja de entrada sin entrar a generarlo.

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

Revision #2
Created 2026-07-23 14:56:31 UTC by Avirato
Updated 2026-10-29 13:52:27 UTC by Barbara