

La plataforma de franquicias de la cadena Aadesa Hotels logró que los hoteles adheridos aumenten en promedio un 50% sus ventas. “Está dirigida a establecimientos medianos y pequeños que son operados por sus propios dueños”, explicaron. “Según estudios, los establecimientos que pertenecen a marcas de cadenas obtienen mejores resultados de ventas que los independientes. Los principales motivos de esto son las herramientas que las cadenas poseen, que parecieran no estar al alcance de los dueños de hoteles independientes medianos y pequeños”, comentó Iñaki González Arnejo, COO de Aadesa Hotels. “Cada hotel es distinto, y cada uno tiene sus problemáticas que requieren diferentes soluciones. Por eso es clave el proceso de Set Up Inicial, así como el correcto diagnóstico del problema. En establecimientos ubicados en destinos de baja demanda es clave adoptar una estrategia de marketing para generarla. En donde hay una demanda consolidada, es clave utilizar técnicas de revenue management y de distribución”, explicó Carlos Mendive, CEO a Franchise Platform.

aadesa.com.ar