

## PRESENTACIÓN

Los nuevos modelos de comercialización y distribución del producto turístico aumentan la necesidad de ofrecer al sector hotelero soluciones, en forma de servicio o herramientas, que faciliten la gestión y su control.

Nuevos canales de distribución, altos potenciales de venta, son realidades que surgen de forma continua derivada de la infinita capacidad de distribución que Internet tiene para cualquier producto. Incrementar rápidamente el producto hotelero sobre nuevos canales de venta se ha convertido en un factor diferencial, para no perder oportunidades de negocio.

Lógicamente, estos métodos de comercialización y posicionamiento de producto necesitan de herramientas que incorporen aquellas funcionalidades necesarias, que permitan la adaptación a los nuevos flujos de trabajo derivados de la comercialización por Internet. Factores como la velocidad de reacción, paridad, visibilidad, etc, son nuevos determinantes que pasan a estar en manos del hotelero y no sólo del canal como hace unos años.

Dingus Services, para ser una solución integral de venta de producto hotelero, no podía olvidar en ningún momento la tour operación tradicional. Para ello hemos hecho de la obtención automática de la Reserva nuestro objetivo número uno al incorporar cualquier canal de venta al portfolio de conectividades.

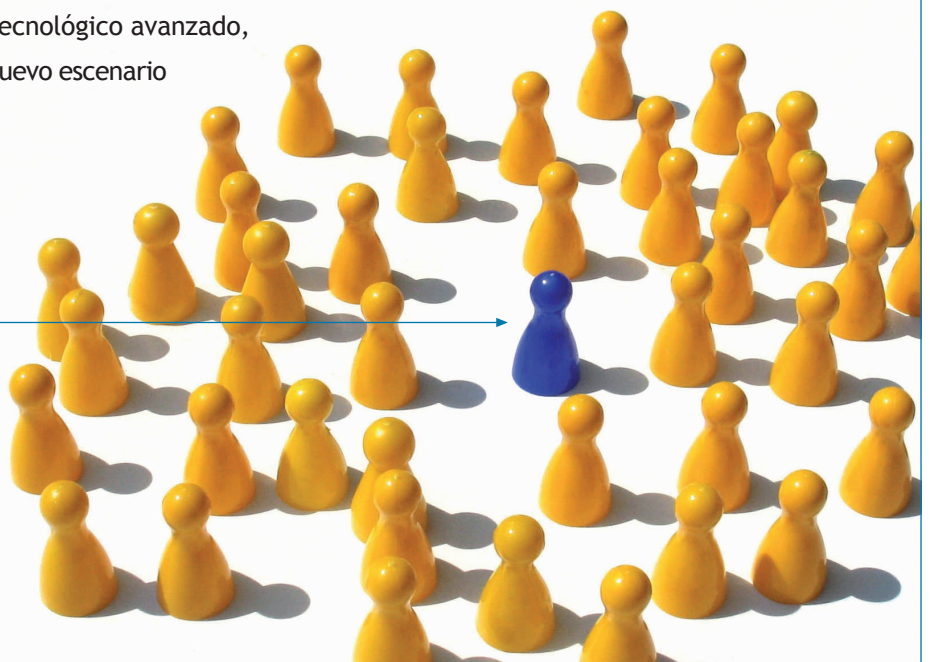
En Dingus Services ofrecemos tecnología y servicio como medio para conseguir el mejor rendimiento de los recursos y enfocarlos a la venta. Nuestros equipos de trabajo y nuestras soluciones tecnológicas fusionan 25 años de experiencia en la industria turística y la última tecnología, que ofrece como resultado soluciones seguras, rápidas y potentes.

La clave de Dingus Services está en un modelo de negocio con vocación de servicio de proveedor tecnológico avanzado, con el que contar para crecer en un nuevo escenario de venta del producto Hotelero.

DINGUS

**“Conectamos para vender”**

Parc Bit, Edificio Estel 2-D  
 07121 Palma de Mallorca  
 Baleares. España  
 T. 34 971 439 756  
 info@dingus-services.com  
 www.dingus-services.com



Ante la necesidad de gestionar conjuntamente la venta online con la web propia del hotel, hemos desarrollado BOOKinWEB, llevando toda la potencialidad de nuestra plataforma al cliente final del hotel.

Constantemente estamos evolucionando nuestras aplicaciones para cubrir las necesidades del sector hotelero y adaptándolas a los nuevos escenarios que van surgiendo con la propia evolución del negocio turístico. Estamos convencidos de que la conversión de reservas en la web, entre otros factores determinantes, está muy condicionada a la correcta aplicación de las tarifas, sus extras y promociones, así como en la agilidad y flexibilidad de gestión.

## PRINCIPALES VENTAJAS:



- Visión global y única de todos los escenarios de venta del hotel. Comparte, a criterio del hotel, cupos y tarifas con el resto de canales conectados.
- La web es un 'contrato' más del hotel y permite ofrecer las tarifas calculadas según los criterios aplicados al cliente: earlybooking, AxB, upgrades, promociones,...
- Acceso restringido por usuario con independencia de tarifas y condiciones especiales.
- Adaptable a cualquier idioma.
- Permite seleccionar por distintos criterios (destinos, zonas, hoteles,...)
- Confirmación inmediata de reserva.
- Validación por tarjeta de crédito con posibilidad de implementar pasarelas de pago.
- Todos los pasos del proceso de reserva puede personalizarse según distintos criterios.
- Permite personalizar fácilmente la apariencia del interfaz (colores, posicionamiento, módulos,..)
- Formulario de cliente en función de las necesidades.
- Los datos residen en el CRS de DINGUS, BOOKinCENTER, lo que nos permite bajar las reservas al PMS hotelero automáticamente\*.
- Gastos de cancelación y restricciones por tipo de tarifa.

\* Disponible para los PMS que permitan integración XML

[www.bookinweb.es](http://www.bookinweb.es)

Nuestro booking engine se nutre de todas las aportaciones de nuestros clientes y de sus necesidades reales de venta, por lo que todos los procesos en los cálculos de tarifas y realización de reservas están analizados y garantizados por profesionales expertos que viven a diario la realidad del negocio.

GESTIÓN DE LA RESERVA HOTELERA



Desde un único entorno de trabajo se integran múltiples funcionalidades con el objetivo de poner al alcance del usuario toda la información estratégica para la venta de su producto, simplificando los procesos y asegurando la actualización continua de su información de venta en sus canales. Nuestro equipo humano de técnicos de negocio ofrece un soporte continuo para asegurar el máximo rendimiento de una herramienta pensada para minimizar las tareas repetitivas y dotar de total control sobre la venta al hotelero.