

Pure Meetings. Pura Vida
www.puremeetingspuravida.com
Organice su evento en Costa Rica, somos sostenibles por naturaleza



PREFERRED HOTELS & RESORTS

"La marca Preferred siempre ha sido un sello de aprobación confiable"



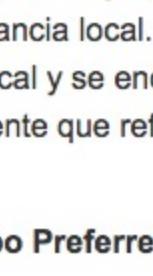
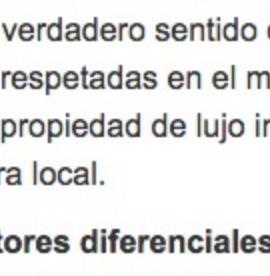
REPORTAJES

Jue 13 de septiembre de 2018

Bob Van Ness, vicepresidente ejecutivo de Preferred Hotels & Resorts para las Américas dialogó con Travel2Latam acerca de las novedades de la firma y detalló el presente de la región de América Latina.

0

COMPARTIDOS



Por: Valeria Trejo

vtrejo@travel2latam.com

¿Cuáles son las novedades en materia de aperturas y renovaciones a nivel regional?

En todo el mundo hemos tenido cerca de 10 nuevas propiedades bajo la marca Preferred Hotels & Resorts, incluyendo el nuevo miembro de la colección Legend en Latinoamérica, Montage Los Cabos, y esperamos tener 10 aperturas más para fines de 2018. Nuestro portafolio en Latinoamérica continúa creciendo con las recientes incorporaciones, incluyendo Hotel Unique en San Pablo, un icónico hotel galardonado en la ciudad más grande de Sudamérica, el Hotel Santarena en Costa Rica que abrirá en 2019 y dos nuevos hoteles en Bogotá, Cosmos 100 Hotel and Conference Center y el Hotel Cabrera Imperial by Cosmos. En México, hemos agregado el Hotel Playa Grande Resort & Grand Spa en Cabo San Lucas, Casa del Mar Golf Resort & Spa en San José del Cabo, Hotel Xcaret en Playa del Carmen, Real Inn Monterrey y Galería Plaza Irapuato.

¿Cuáles son los mercados prioritarios? ¿Y los potenciales?

Latinoamérica es una de las regiones más diversas dentro de la cartera global de Preferred Hotels & Resorts. Abarcando más de 3.800 millas desde Guatemala hasta Argentina, tenemos 34 hoteles en 14 países en América del Sur y Centroamérica. Nuestros hoteles están ubicados en diversos destinos turísticos como Galápagos, el Valle Sagrado de Perú, Río de Janeiro y Belice, y también en ciudades comerciales clave, como San Pablo, Buenos Aires, Bogotá, Lima y Santiago. Además de eso, México continúa experimentando un crecimiento espectacular y sigue siendo el segundo mercado global más importante para la compañía en términos de tamaño de cartera y esperamos continuar anunciando aún más alianzas en esta región en los próximos meses.

¿Cómo analiza la situación actual del segmento hotelero en América Latina?

¿Cómo está hoy la región en comparación con otras zonas?

Muchas partes de América Latina se están convirtiendo rápidamente en mercados globales de "nivel uno" y no es sorprendente ver que la industria hotelera independiente florece como resultado.

En comparación con otras zonas, en muchas partes de América Latina, la propiedad familiar de los hoteles independientes o de los pequeños grupos, todavía prevalece, lo que se traduce en un verdadero sentido de importancia local. Estas familias a menudo son bien conocidas y respetadas en el mercado local y se enorgullecen de desarrollar y tener éxito como una propiedad de lujo independiente que refleja sus personalidades individuales y la cultura local.

¿Cuáles son los factores diferenciales del grupo Preferred de cara a otras grandes cadenas hoteleras internacionales?

A diferencia de las cadenas hoteleras, no poseemos, administramos u operamos los hoteles de nuestra cartera. En su lugar, representamos una variedad de hoteles y centros turísticos que son completamente independientes o forman parte de un grupo regional único, lo que significa que ninguna de las propiedades de nuestra cartera global debe ajustarse a un estándar estilístico específico (como los brand guidelines de las cadenas internacionales). Todos los hoteles en nuestro portafolio son muy diferentes en su estilo y en cómo brindan un servicio excepcional. El viajero de hoy desea una experiencia auténtica, personalizada y única, que es exactamente lo que siempre han ofrecido los hoteles verdaderamente independientes.

La marca Preferred siempre ha sido un sello de aprobación confiable para los viajeros que buscan un hotel independiente en cualquier parte del mundo. Con casi 300 empleados y 35 oficinas en todo el mundo, nuestra compañía brinda una ventaja estratégica a propietarios de hoteles, operadores y compañías de gestión independientes a través del prestigio de la marca y la escala de operación global.

¿Cuál es la relación del grupo con la tecnología? ¿Qué tipo de acciones de Marketing llevan a cabo?

Como empresa de ventas, marketing y distribución, nuestros hoteles confían en nosotros para proporcionar tecnología que generará más reservas y para lograr una "facilidad de uso" óptima para el consumidor. Nuestra plataforma de distribución es proporcionada por Sabre Hospitality (Synxis), que es una plataforma global y permite que nuestros hoteles sean reservados en cualquier lugar en cualquier momento por los consumidores de una manera eficiente y rentable. Más allá de la distribución, nuestro modelo está orientado principalmente al servicio. En lugar de invertir en la construcción de propiedades, invertimos en personas, tecnología innovadora y propiedad intelectual que respaldará el éxito y los objetivos de nuestros hoteles miembros.

A medida que continuamos expandiendo nuestra marketshare, nuestra visibilidad y nuestra cartera hotelera mundial, también estamos adoptando plataformas y programas digitales que nos permiten mantenernos a la vanguardia de la competencia y desarrollar nuestro repertorio de soluciones comerciales. Estas mejoras digitales nos han permitido ser más detallados en nuestro enfoque de tareas que tradicionalmente se realizan manualmente.

Un ejemplo de esto sería nuestro programa Integrated Quality Assurance, que utiliza dos herramientas de medición combinadas para estándares de productos y servicios: evaluaciones profesionales en el hotel y una herramienta personalizada de evaluación de redes sociales para proporcionar puntuaciones de calidad en tiempo real, feedback de los huéspedes y análisis de performance. Como resultado, podemos garantizar que cada hotel cumpla con nuestros altos estándares de excelencia, garantizando una experiencia memorable y agradable para nuestros leales huéspedes.

En un mercado sumamente competitivo, donde se suman nuevos jugadores como Airbnb, como una competencia para la industria hotelera tradicional, ¿Cuáles son los mayores desafíos a enfrentar?

El mayor desafío para el sector hotelero independiente en una palabra sería: visibilidad. El uso de nuevos tipos de residencias y propiedades es, creemos, parte de una tendencia más amplia hacia esta búsqueda global de experiencias únicas e indígenas. Los viajeros buscan vacaciones y alojamientos que sean auténticos para el área local, que es lo que los hoteles de Preferred Hotels & Resorts siempre han proporcionado. Desde el punto de vista del desafío, los hoteles independientes necesitan más apoyo para generar visibilidad. A través de Preferred Hotels & Resorts, sin embargo, estos hoteles pueden aumentar su visibilidad global y competir con marcas más reconocibles. Los viajeros saben que pueden visitar un sitio web (preferredhotels.com), o preguntar a su agente de viajes bien informado, para encontrar las experiencias de hoteles independientes de alta gama que están buscando en todo el mundo.

¿Cómo cree que evolucionará el sector hotelero de aquí a unos años?

El futuro es prometedor para el sector hotelero independiente siempre que continuemos evolucionando y creando nuevas y emocionantes ofertas de productos basadas en las necesidades del consumidor. Los viajes se han convertido en un acto definitorio, a menudo expresado en las redes sociales. Nuestros hoteles continuarán evolucionando y reflejarán las expresiones de los viajeros y su deseo de hacer declaraciones sobre lo que es importante para ellos, agregando un mayor significado a sus vidas.

¿Te ha gustado la nota? ¡Compartela!

0

COMPARTIDOS



0 comentarios Ordenar por [Más antiguos](#)



Agregar un comentario...

Plugin de comentarios de Facebook

Comentarios de la nota

0 comentarios

Ordenar por [Más antiguos](#)

Puedes seguir leyendo...

REPORTAJES

"Nuestro huésped no busca una marca, sino un reconocimiento, una experiencia diferente"

REPORTAJES

"Lo importante es pensar de manera estratégica y a largo plazo"

REPORTAJES

"Lo central es darle al cliente lo que se le promete"

REPORTAJES SERVICIOS TECNOLOGÍA

"TOTVS ha invertido cada vez más en el segmento de la hospitalidad"

CARIBE REPORTAJES

"Tener una oferta diferente es importante"

REPORTAJES SERVICIOS

"Nuestro compromiso con la región es constante y a largo plazo"

Grand Bahía Príncipe ** Aquamarine**
Playa Bávaro - República Dominicana

TODO INCLUIDO DESDE \$168 USD Y RECIBA \$200 USD EN CUPONES DE RESORT*

TARIFAS POR PERSONA POR NOCHE *APLICA RESTRICCIONES.

RESORT SOLO PARA ADULTOS

Y RECIBA \$200 USD EN CUPONES DE RESORT*

TARIFAS POR PERSONA POR NOCHE *APLICA RESTRICCIONES.

RESORT SOLO PARA ADULTOS

Y RECIBA \$200 USD EN CUPONES DE RESORT*

TARIFAS POR PERSONA POR NOCHE *APLICA RESTRICCIONES.

RESORT SOLO PARA ADULTOS

Y RECIBA \$200 USD EN CUPONES DE RESORT*

TARIFAS POR PERSONA POR NOCHE *APLICA RESTRICCIONES.

RESORT SOLO PARA ADULTOS

Y RECIBA \$200 USD EN CUPONES DE RESORT*

TARIFAS POR PERSONA POR NOCHE *APLICA RESTRICCIONES.

RESORT SOLO PARA ADULTOS

Y RECIBA \$200 USD EN CUPONES DE RESORT*

TARIFAS POR PERSONA POR NOCHE *APLICA RESTRICCIONES.

RESORT SOLO PARA ADULTOS

Y RECIBA \$200 USD EN CUPONES DE RESORT*

TARIFAS POR PERSONA POR NOCHE *APLICA RESTRICCIONES.

RESORT SOLO PARA ADULTOS

Y RECIBA \$200 USD EN CUPONES DE RESORT*

TARIFAS POR PERSONA POR NOCHE *APLICA RESTRICCIONES.

RESORT SOLO PARA ADULTOS

Y RECIBA \$200 USD EN CUPONES DE RESORT*

TARIFAS POR PERSONA POR NOCHE *APLICA RESTRICCIONES.

RESORT SOLO PARA ADULTOS

Y RECIBA \$200 USD EN CUPONES DE RESORT*

TARIFAS POR PERSONA POR NOCHE *APLICA RESTRICCIONES.

RESORT SOLO PARA ADULTOS

Y RECIBA \$200 USD EN CUPONES DE RESORT*

TARIFAS POR PERSONA POR NOCHE *APLICA RESTRICCIONES.

RESORT SOLO PARA ADULTOS

Y RECIBA \$200 USD EN CUPONES DE RESORT*

TARIFAS POR PERSONA POR NOCHE *APLICA RESTRICCIONES.

RESORT SOLO PARA ADULTOS

Y RECIBA \$200 USD EN CUPONES DE RESORT*

TARIFAS POR PERSONA POR NOCHE *APLICA RESTRICCIONES.

RESORT SOLO PARA ADULTOS

Y RECIBA \$200 USD EN CUPONES DE RESORT*

TARIFAS POR PERSONA POR NOCHE *APLICA RESTRICCIONES.

RESORT SOLO PARA ADULTOS

Y RECIBA \$200 USD EN CUPONES DE RESORT*

TARIFAS POR PERSONA POR NOCHE *APLICA RESTRICCIONES.

RESORT SOLO PARA ADULTOS

Y RECIBA \$200 USD EN CUPONES DE RESORT*

TARIFAS POR PERSONA POR NOCHE *APLICA RESTRICCIONES.

RESORT SOLO PARA ADULTOS

Y RECIBA \$200 USD EN CUPONES DE RESORT*

TARIFAS POR PERSONA POR NOCHE *APLICA RESTRICCIONES.

RESORT SOLO PARA ADULTOS

Y RECIBA \$200 USD EN CUPONES DE RESORT*

TARIFAS POR PERSONA POR NOCHE *APLICA RESTRICCIONES.

RESORT SOLO PARA ADULTOS

Y RECIBA \$200 USD EN CUPONES DE RESORT*

TARIFAS POR PERSONA POR NOCHE *APLICA RESTRICCIONES.

RESORT SOLO PARA ADULTOS

Y RECIBA \$200 USD EN CUPONES DE RESORT*

TARIFAS POR PERSONA POR NOCHE *APLICA RESTRICCIONES.

RESORT SOLO PARA ADULTOS

Y RECIBA \$200 USD EN CUPONES DE RESORT*

TARIFAS POR PERSONA POR NOCHE *APLICA RESTRICCIONES.

RESORT SOLO PARA ADULTOS

Y RECIBA \$200 USD EN CUPONES DE RESORT*</p