

[Roiback lanza un nuevo motor de reservas para hoteles capaz de alcanzar ratios de conversión de hasta el 9%](#)

Submitted by AnnaMonreal on Thu, 19/01/2017 - 10:03

- *BackHotel 4.5 incorpora un diseño renovado y nuevas funcionalidades e integraciones para incrementar las ventas del canal directo y facilitar la gestión al hotelero.*
- *En el marco de FITUR, la compañía también presenta Mobile First, webs diseñadas a partir de las necesidades del dispositivo móvil.*

Madrid, 19 de enero de 2017 - [Roiback](#), especialista en la gestión del canal directo de ventas de hoteles, ha presentado hoy en la feria FITUR su nuevo motor de reservas **BackHotel 4.5**, diseñado para incrementar las ventas del canal directo y facilitar la gestión al hotelero. Con un ratio de conversión de hasta el 9%, el motor incluye nuevas integraciones y funcionalidades e incorpora un diseño renovado como resultado del análisis constante de la experiencia del usuario.

Entre las nuevas funcionalidades que ofrece BackHotel 4.5 destaca un calendario que permite indicar las restricciones que causan la no disponibilidad de fechas y ofrece fechas alternativas disponibles en fecha real, incluso en otros hoteles de una misma cadena. Asimismo, también incorpora una nueva versión móvil que mejora la usabilidad del motor; un modelo B2B con posibilidad de pago a crédito para agencias y empresas; y el rediseño de Sales Recover. Con el objetivo de mejorar el tráfico a la web y de incrementar la conversión, el motor se conecta con los principales *channel managers*, PMS y distribuidores B2C a nivel mundial, como Booking y Expedia; metabuscadores como Trivago, Google y Trip Advisor; pasarelas y métodos de pago como Paypal, Redsys o PayU; y diversas plataformas que ayudan a la venta directa, como comparadores de precios, consolidadores de *reviews*, vuelos etc.

Con sede en Palma de Mallorca y presencia en Europa, Asia y América, Roiback ha realizado recientemente la integración del motor con Instant Booking, el nuevo servicio de Tripadvisor para los hoteles; con Google Hotel Ads, la plataforma de Google que distribuye precios de hoteles en tiempo real entre sus productos; y Skyscanner, para que los hoteles puedan tener acceso a esta base de clientes.

Rebeca Gonzalez, Managing Director de Roiback, ha comentado: *“La innovación tecnológica es clave para nosotros y BackHotel 4.5 es un ejemplo de ello. Entendemos que diseño y usabilidad tienen que ir siempre de la mano y conocemos al usuario: sabemos qué está buscando y podemos guiarlo fácilmente hacia ello para conseguir que la venta se concrete.”*

Otras novedades para incrementar la conversión del canal directo

La Feria Internacional de Turismo, FITUR, que celebra en Madrid su 37ª edición hasta el 22 de enero, ha sido el escenario elegido por Roiback para presentar sus novedades, entre las que también destaca **Mobile First**, webs diseñadas a partir de las necesidades del dispositivo móvil y, a su vez, adaptadas al desktop, *tablets* y otros dispositivos.

“En un contexto en el que la penetración de teléfonos móviles ha ascendido al 97% y las previsiones apuntan a que el tráfico móvil crecerá alrededor de 8 veces entre el 2015 y el 2020, Mobile First da respuesta a una realidad, el m-commerce, que está creciendo casi tres veces más que el e-commerce tradicional”, señala Rebeca.

La última novedad que Roiback pone a disposición de los más de 1.300 hoteles con los que trabaja es el **sistema Vuelo + Hotel**, que ofrece una solución completa al cliente que necesita desplazamiento y una alternativa a la venta empaquetada de hotel que se realiza a través de OTAs o TTOO tradicionales. Esta opción permite al hotel o cadena ofrecer un valor añadido al cliente final que puede, en una sola transacción, acceder a las mejores condiciones de hotel, combinándolo con el vuelo que se adapte a sus necesidades

“Actualmente, para el cliente la web del hotel no es el punto de entrada natural para reservar todas sus vacaciones, pero eso empieza a cambiar y el hotel o cadena tienen que estar preparados para ofrecer el paquete completo de hotel+vuelo en su propia web, lo que sin duda contribuirá a incrementar su cuota de venta directa y la fidelización de sus clientes”, comenta Rebeca Gonzalez.

Sobre Roiback

Roiback (www.roiback.com) es una empresa especialista en la gestión del canal directo de ventas de hoteles. Creada en 2010 en Palma de Mallorca, ofrece soluciones a más de 1.300 hoteles para incrementar sus ventas directas online y su rentabilidad.

Con oficinas en Palma, Barcelona, Málaga, Milán, Miami, Bali, Bangkok, Cancún, Medellín y Bogotá, ofrece a cadenas hoteleras y a hoteles independientes un motor de reservas líder en el mercado, soluciones web enfocadas a la conversión y servicios de gestión integral del marketing online.

Roiback fue galardonada con el premio al ‘Mejor proveedor de soluciones para reservas de hoteles de Europa’ en los World Travel Awards 2016, considerados los premios más importantes del sector turístico internacional.

Thumb image

