

ÍNDICE DE PRIORIDADES DE LOS USUARIOS 2025

Observaciones clave: hoteles

Conoce los valores, preferencias e influencias clave de los consumidores que favorecen las decisiones de reservar un hotel.

Los datos del Índice de prioridades de los usuarios incluyen:

- 11 000 encuestados
- 11 mercados clave 

Viajar es fundamental

El 50 % de los consumidores afirma que **viajar es más importante para ellos ahora** que hace cinco años.

Ofertas de hoteles que funcionan

A los consumidores les atrae un conjunto variado de ofertas de hoteles.



Descuento por reserva con antelación (45 %)



Descuento por reserva de paquete (43 %)



Price Drop Protection (43 %)



Descuento por reserva en aplicación móvil (37 %)



Descuento del programa de fidelización/recompensas (37 %)

Principales valores de reserva de hoteles

El precio y los comentarios positivos de los huéspedes son los principales valores a la hora de reservar un hotel.

Comentarios positivos



Precios bajos



Posibilidad de obtener un reembolso completo



Políticas flexibles para cambiar la reserva



Experiencia sin contacto



Limpieza mejorada



Posibilidad de obtener puntos de fidelidad/recompensas



Mejoras y beneficios premium de primera clase



Políticas respetuosas con el medio ambiente



La confianza es muy importante

76 % Viajeros que pagaría más por un hotel con mejores comentarios de clientes

85 % Viajeros con más probabilidad de reservar un alojamiento que ha demostrado ofrecer siempre experiencias fantásticas

Ventajas que animan a reservar

Principales ventajas que hacen que los clientes se decidan a reservar un hotel.

- 1** Desayuno gratis para dos 
- 2** 20 % de descuento en comida y bebida 
- 3** Aparcamiento gratuito 
- 4** Traslados desde/hasta el aeropuerto 
- 5** Crédito para el complejo turístico/alojamiento 

Los servicios más buscados

A la hora de elegir un hotel, los principales servicios que buscan los huéspedes son la conexión wifi y los restaurantes.



El poder de los paquetes

69 % Viajeros que combinan su compra de hotel con reserva de vuelos, coches de alquiler o actividades

CONCLUSIONES PRINCIPALES

Distribuye tu inventario con Expedia Group Asegúrate de atraer a viajeros que buscan hoteles en otros sitios además del tuyo mediante las oportunidades combinadas de nuestras marcas de viajes, red de distribución B2B, tecnología y herramientas.

[Anunciar alojamiento](#)



Ofrecer las promociones y el precio más adecuados es importante Aunque los consumidores planean viajar más en 2025, buscan conseguir un buen precio en cada uno de sus viajes. Asegúrate de que aprovechas las promociones para conectar mejor con los viajeros que buscan ofertas.

[Más información sobre las promociones](#)



Destaca ante viajeros que realizan todo tipo de viajes Aprovecha los impulsores de visibilidad para interactuar con los viajeros allí donde estén y explora las opciones de contenido personalizado y segmentación. Esto te puede ayudar mucho en los momentos en que más lo necesitas para obtener la máxima visibilidad.

[Infórmate acerca de TravelAds y el acelerador de posicionamiento](#)



Céntrate en aumentar las opiniones y la confianza Los consumidores tienen claro que los comentarios positivos y las grandes experiencias probadas de los huéspedes son esenciales a la hora de elegir dónde alojarse. Las ofertas de VIP Access demuestran que tu hotel cuenta con una sólida trayectoria en este sentido.

[Más información sobre VIP Access](#)

