

<b>Avirato</b>	<b>URL:</b> <a href="http://avirato.com/">http://avirato.com/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Soluciones sectoriales	MEDIA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Avirato es una aplicación dirigida al sector turístico siendo un software para la gestión integral hotelera. Avirato está enfocado a cualquier persona en poder de un servicio hotelero desde pequeños a grandes hoteles, casas rurales o nuevos hoteles.</p> <p>Avirato no sólo proporciona una interfaz de configuración y personalización del Hotel de forma fácil. Además se ajusta a las necesidades del cliente ofreciendo cientos de módulos gratuitos como son los de campo de golf, spa, gimnasio, restaurante, etc. Para poner en marcha esto, sólo hay que contactar con la empresa y se encargarán de personalizar de forma totalmente gratuita, en función de los servicios que se presten en cada uno de sus hoteles.</p> <p>Las principales características de esta solución sectorial hotelera son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión de empresas, turoperadores y clientes privados. Permite llevar el histórico de reservas, facturas y unidades de cada cliente.</li> <li>• Motor de Reservas Online. Gestión de la disponibilidad. Entradas y salidas. Adaptable a las particularidades de su negocio.</li> <li>• Facturación por clientes, habitaciones, agencias, empresas y grupos, incluyendo los extras de los clientes directos y permitiendo elegir el día y forma de facturación.</li> <li>• Estadísticas. Se ofrece un panorama general de ocupación, limpieza, servicios, RevPAR, GopPar y otras variables útiles para la gerencia del Hotel.</li> <li>• Hoja de Registro por parte del viajero. Permite la impresión de la hoja de registro para cada ocupante con todos los datos necesarios para la firma del mismo. Generación del fichero de partes de viajero y envío automático a las autoridades pertinentes.</li> </ul>	
	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>Dentro de los aspectos a tener en cuenta con respecto a la herramienta, destacar el análisis que el potencial usuario debería de realizar con respecto a los módulos gratuitos ofrecidos en el paquete estándar para contrastar si realmente cubren sus necesidades o sería necesario incurrir en un costes mayores (modalidad de pago) y poder acceder de este modo a unas funcionalidades que realmente se adapten a lo que vamos buscando.</p>	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
<a href="http://avirato.com/soluciones/">http://avirato.com/soluciones/</a>	<a href="http://avirato.com/tutoriales-y-ayuda/">http://avirato.com/tutoriales-y-ayuda/</a>
<b>Coste</b>	
La herramienta es gratuita en su versión estándar, incluyendo en este paquete sólo la funcionalidad básica.	

Asimismo ofrece mediante pago tres tipo de paquetes que permiten acceder a otro tipo de funciones:

- *Motor web*, por 29 € al mes ofrece aparte de PMS, soporte y motor de reservas.
- *Paquete web*, por 69 € al mes ofrece aparte de PMS, soporte y motor de reservas, la posibilidad de web.
- *Channel*, por 59 € ofrece PMS, soporte y channel manager.

No incluye:

- Tiempo de recursos de configuración. Por ejemplo, configurar el hotel
- Tiempo de recursos para formarse en el manejo de la herramienta
- Soporte (si se contrata opción gratuita)

### **Principales hitos de implantación**

Es una herramienta de escritorio que hay que instalar individualmente en cada ordenador que se requiera, por ello no se considera una implantación propiamente dicha con hitos a cumplir.

Se estiman necesarias hasta una semana para la implantación del paquete estándar, Avirato PMS.

<b>Booking</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.booking.com/">http://www.booking.com/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Comercio electrónico (B2B y B2C)	BAJA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p><b>Booking.com</b> es una de las principales OTAs (On Line Travel Agencies) a nivel europeo. Muestra de ello es que a través de esta web se gestionan más del 50 por ciento de las noches de hotel que se reservan en Europa, lo que ha hecho que de un tiempo a esta parte se haya convertido en una de las agencias de viajes online más potentes y con mayor poder de distribución del continente.</p> <p>En la actualidad cuenta con más de 389.533 hoteles contratados de forma directa, así como casas y hoteles rurales. El sistema que ofrece Booking.com da una gran visibilidad a los hoteles que estén anunciados.</p> <p><b>¿Cómo funciona Booking.com?</b></p> <p>Booking.com tiene dos formas de actuar según se trate de establecimientos hoteleros o de afiliados.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Establecimientos hoteleros</i> Los alojamientos se anuncian directamente y gestionan sus precios y disponibilidad. Siendo los clientes los que pagan directamente al hotel. Asimismo la información del hotel está disponible en 41 idiomas.</li> <li>• <i>Afiliados</i> Por otro lado se encuentra el colectivo de los afiliados, que va dirigido a cualquier web relacionada con las reservas hoteleras online que desee ofrecer una mejor selección de hoteles. Por lo tanto, no necesariamente tiene que ser una web de viajes. Los afiliados pueden ofrecer cualquier tipo de selección e incluso combinarla con la oferta de otros proveedores. Pudiendo crear enlaces directos con otros hoteles, ciudades o países.</li> </ul> <p>Entre las principales características que han hecho de Booking una OTA pionera destacar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Importante inversión en marketing on-line para captar potenciales clientes. Tal como marcan las estadísticas, las 5 empresas turísticas que más invierten en Google Adwords son: el portal de reservas de hoteles Booking.com (40,4 millones de dólares); la agencia de viajes online Expedia(28,9 M); el metabuscador turístico Kayak (28,7 M); la cadena hotelera Marriott (20,9 M); y la agencia Priceline (19,6 M).</li> <li>• <b>Pioneros</b> y en continua evolución: nacieron hace años pero son los primeros en adaptar su web a las necesidades del mercado.</li> <li>• <b>Imagen de marca y especialización en establecimientos hoteleros:</b> Han creado una buena imagen de marca muy buena, y se han especializado sólo en hoteles, y no han entrado en otros productos turísticos como otras OTAs. Este punto creo que ha sido referente para poder concentrar todos los esfuerzos en un único sector, y por tanto conseguir desmarcarse por la especialización.</li> <li>• <b>Muy cómoda para los hoteleros:</b> extranet para hoteleros muy cómoda, fácil y rápida de trabajar, facilitando la carga de contenido y tarifas, así como su mantenimiento diario e informes.</li> <li>• <b>Alta “usabilidad”</b> para el cliente potencial: es muy fácil de navegar por ella, y la estructura de cómo exponer las descripciones, fotos y comentarios mantienen una imagen muy clara y limpia.</li> <li>• <b>Buena atención al cliente:</b> el cliente confía en comprar con ellos, puesto que saben que están respaldados y su reserva está garantizada. Y en caso de incidencias, se aportan soluciones.</li> <li>• <b>Reputación on-line fiable y controlada:</b> sólo muestran comentarios de clientes que realmente se han alojado en los establecimientos, y han reservado con ellos.</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	

Uno de los aspectos a tener en cuenta por parte de la empresa es evaluar si los beneficios que va a recibir en forma de mayores ingresos y visitantes a su web compensan los costes generados por el uso de web. Actualmente, este tipo de web son muy utilizadas por los establecimientos hoteleros, lo que en gran medida complica el nivel de diferenciación del establecimiento con respecto a otros alojamientos de categorías similares.

### Casos de Éxito

N/A

#### Descarga

<http://www.booking.com/content/partners.es>

#### Soporte / Ayuda

<http://www.booking.com/content/cs.es.html?aid=356984&dcid=1&label=gog235jc-index-es-XX-XX-unspec-es-com&sid=a2d67dec8cb4390a2ebcb0be0e8b5f7b>

### Coste

- En el caso de los **hoteles**, el pago del servicio se tiene que realizar a través de comisiones, Booking recibe entre un 15-17% del importe que vaya a pagar el usuario final por el uso de la habitación. El pago de estas comisiones se realiza mediante transferencia bancaria en un plazo de entre 30 y 60 días una vez finalizado el mes en que se han realizado las reservas. El pago se efectúa una vez al mes siempre que se haya llegado a un mínimo de 100 €.
- En cuanto a los **afiliados**, no hay costes. El programa de afiliados de Booking.com está basado en la participación de los ingresos, así que gracias al contenido y al proceso de reserva del sitio web el alojamiento realizará más reservas, de las que el alojamiento recibirá un porcentaje de la comisión.

### Principales hitos de implantación

Herramienta online en la que no es necesario el proceso de implantación, si bien sí que se requiere que el usuario esté dado de alta y registrado:

- **Establecimientos hoteleros**

Los hoteles o alojamientos deben de cumplimentar un formulario, en el que se registran y ofrecen información sobre las principales características del mismo, tales como:

- Categoría
- Tipología
- Número de habitaciones
- Ubicación

- **Los afiliados**

Los afiliados disponen de varias posibilidades de integración con diferentes soluciones a medida. El proceso de integración suele realizarse de forma rápida y sencilla, aunque depende del tipo elegido. Se proporcionará una URL personalizada para añadir al sitio web. No es necesario ningún conocimiento técnico específico para trabajar con ellos. A este respecto se ofrecen dos posibilidades:

1. El link de Booking.com en HTML

Es la manera más sencilla y rápida de integrar Booking.com. El sitio web se abrirá en una ventana nueva con el mismo aspecto de siempre. Se hace un seguimiento del número de reservas a través del link a Booking.com. Cuando el alojamiento hotelero se registra en el programa de afiliados recibirá un link especial con un código de seguimiento único. El sistema permite crear enlaces a miles de páginas de aterrizaje para ciudades, aeropuertos, regiones y mucho más.

2. Integración de marca blanca

La integración de marca blanca muestra el nombre del alojamiento hotelero y su logotipo. Booking.com opera en el sitio web de forma invisible. El motor de reservas de marca blanca se puede cargar en un marco de tu sitio web o abrirse en una nueva ventana. A este respecto tienen la posibilidad de editar la hoja de estilo para que se integre a la perfección con el diseño de tu sitio web. Además, podemos

introducir códigos HTML en el encabezado y el pie para completar la integración. La integración de marca blanca es fácil de implementar y mantener. Como las páginas se cargan directamente desde el servidor de booking, el usuario no tiene que preocuparse de aspectos tales como el cambio de las tarifas o la actualización del contenido. Bajo petición, también se puede añadir un logotipo de “patrocinado por Booking.com”.

Se estima que el tiempo necesario para la implantación de la herramienta se sitúa entre **1 y 2 días**, el tiempo que se tarda en cumplimentar el cuestionario y publicar el anuncio. Si bien otro factor que influirá en el tiempo de implantación es la capacitación y el conocimiento técnico de la persona o empresa que lo realiza en el caso de integración de afiliados.

<b>Expedia</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.expedia.es/">http://www.expedia.es/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Comercio electrónico (B2B y B2C)	BAJA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p><b>Expedia, Inc.</b> es la mayor agencia de viajes en línea del mundo. Trabaja con una red internacional de marcas comerciales exclusivas que permite ofrecer una gran variedad de herramientas y recursos tecnológicos a cualquier viajero que desee investigar, planificar, reservar y compartir sus viajes de manera sencilla.</p>	
Entre las principales características que han hecho de <b>Expedia</b> es:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reservas a través de varias marcas de primera categoría, como Expedia®, Hoteles.com®, Venere® y Hotwire®. Plataformas tecnológicas como móviles y tabletas; e innovaciones comerciales como los paquetes de vacaciones o Expedia® Traveler Preference™.</li> <li>• Acceso a clientes de todo el mundo desde más de 150 sitios de reservas de viajes en más de 70 países de América del Norte, América Latina, Europa, Oriente Medio, África y Asia-Pacífico.</li> <li>• Potentes programas de marketing que abarcan distintos ámbitos: búsqueda, marketing en línea y tradicional, marketing por bases de datos (correo electrónico), interacción en los medios sociales y relaciones públicas. Nuestros innovadores programas de marketing le ayudan a acceder a la demanda cuando más la necesite.</li> <li>• Empleados en mercados locales de todo el mundo que trabajan con los hoteles de forma personalizada para obtener resultados y ayudarlo a aprovechar todas las oportunidades y ventajas que ofrece Expedia, Inc.</li> <li>• Especialización en gestión de ingresos en cada mercado local e informes de inteligencia empresarial.</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
Uno de los aspectos a tener en cuenta por parte de la empresa es evaluar si los beneficios que va a recibir en forma de mayores ingresos y visitantes a su web compensan los costes generados por el uso de web. Actualmente, este tipo de web son muy utilizadas por los establecimientos hoteleros, lo que en gran medida complica el nivel de diferenciación del establecimiento con respecto a otros alojamientos de categorías similares.	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
<a href="https://www.joinexpedia.com/">https://www.joinexpedia.com/</a>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es posible contactar con Expedia:</li> </ul> <a href="https://www.joinexpedia.com/ContactUs">https://www.joinexpedia.com/ContactUs</a>
<b>Coste</b>	
El cobro del servicio a los hoteles se realiza a través de comisiones: Expedia recibe entre un 20- 25% del importe que vaya a pagar el usuario final por el uso de la habitación.	
<b>Principales hitos de implantación</b>	
Herramienta online en la que no es necesario el proceso de implantación, si bien sí que se requiere que el usuario esté	

dado de alta y registrado para lo cual se proporciona un asistente de registro en el que al menos se debe proporcionar al menos la siguiente información:

- Detalles sobre la propiedad y los servicios ofertados.
- La divisa a utilizar para las tarifas o para la facturación
- Cualquier tasa o impuesto aplicables
- Tipos de habitación y regímenes de tarifas
- Información de carácter financiera (para enviar o recibir pagos)
- Fotos de la propiedad para que se muestren en los sitios web de Expedia

Una vez que Expedia disponga de toda la información, y cuando el establecimiento hotelero haya revisado y confirmado la misma, se proporcionará un contrato para sea firmado por la entidad. Y unas horas después de haber aceptado el contrato, el establecimiento hotelero ya puede gestionar las reservas a través de Expedia.

El tiempo de implantación para esta herramienta se estima **de 1 a 2 días**, el tiempo que se tarda en cumplimentar el cuestionario y publicar el anuncio.

<b>Toprural</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.toprural.com/">http://www.toprural.com/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Comercio electrónico (B2B y B2C)	BAJA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Es la web líder y pionera en turismo rural. Muestra de ello es que gestionan más de 36.000 reservas de alojamientos.</p>  <p><b>¿Cómo funciona Top rural?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El propietario del alojamiento rural se registra y se da de alta en el portal.</li> <li>• Posteriormente se publica el anuncio en el portal web.</li> <li>• Los propietarios de los alojamientos comienzan a recibir las reservas de los usuarios.</li> </ul> <p>Entre las principales características que han hecho de <b>Top Rural</b> es:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Los propietarios de las casas rurales disponen de un apartado especial denominado rincón del propietario desde el que tienen acceso a las estadísticas completas del alojamiento, con datos tales como visitas diarias, emails recibidos o peticiones de reserva.</li> <li>• Aporta visibilidad internacional del alojamiento permitiendo disponer del anuncio en 8 idiomas, y con disponibilidad en las 23 web del grupo.</li> <li>• Tiene un calendario de ocupación para que los viajeros comprueben la disponibilidad del alojamiento.</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>Uno de los aspectos a tener en cuenta por parte de la empresa es evaluar si los beneficios que va a recibir en forma de mayores ingresos y visitantes a su web compensan los costes generados por el uso de web. Actualmente, este tipo de web son muy utilizadas por los establecimientos hoteleros, lo que en gran medida complica el nivel de diferenciación del establecimiento con respecto a otros alojamientos de categorías similares.</p>	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
<a href="https://secure.toprural.com/po/alta-casa-rural_ps.html">https://secure.toprural.com/po/alta-casa-rural_ps.html</a>	<a href="http://www.toprural.com/contact.html">http://www.toprural.com/contact.html</a>
<b>Coste</b>	
<p>El alojamiento se beneficiará de un determinado número de reservas on-line sin coste alguno en función de la promoción contratada por parte del alojamiento (que van desde los 13,75€ al mes de la tarifa plata hasta los 333 € al mes de la tarifa exclusiva). Una vez consumido el cupo de reservas sin coste, el propietario pasará a pagar un coste del 6% sobre el importe total de las reservas que se realicen a través de este servicio.</p> <p>Por otro lado, la activación del sistema de reservas on-line es un servicio adicional prestado por parte del Proveedor a los Propietarios en colaboración con AvaiBook, mediante el cual se posibilita la realización de reservas en el alojamiento directamente a través de la ficha del mismo en el portal.</p> <p>El coste del servicio se distingue entre los costes AvaiBook y los costes del Proveedor.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Los costes AvaiBook por reserva son de 1 € más un coste que depende del medio de pago del anticipo por el viajero: 2% del importe del anticipo para tarjetas de débito o crédito, 3,4% del</li> </ul>	

importe del anticipo + 0,35 € para pagos por Paypal, y 0,30€ del importe del anticipo para pagos por transferencia bancaria vía AvaiBook.

- Los costes del Proveedor son gratuitos para las primeras reservas, y del 6% sobre el importe total de la reserva una vez pasado el cupo de reservas sin coste adicional.

### **Principales hitos de implantación**

Herramienta de internet en la que no es necesario el proceso de implantación, si bien sí que se requiere que el usuario esté dado de alta y registrado.

Se estima que el tiempo necesario para la implantación se encuentra entre **1 a 2 días**, el tiempo que se tarda en cumplimentar el cuestionario y publicar el anuncio.

<b>B2B Salud</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.b2bsalud.com/">http://www.b2bsalud.com/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Comercio electrónico (B2B y B2C)	MEDIA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Las transacciones B2B (bussines-to-bussines) son una forma rápida y directa de establecer relaciones comerciales o de negocios entre empresas, a través de Internet.</p> <p>B2B salud, es una plataforma inte grada de compras y servicios compartidos, que nace con la voluntad de convertirse en un referente dentro del sector sanitario en España por volumen de actividad e innovación en la prestación de servicios.</p> <p>Integra en una sola estructura todas las funciones de compra, aprovisionamiento y suministro de productos farmaceuticos, medico-sanitarios, quirúrgicos, alta tecnología y otros servicios adquiridos o contratados por los centros sanitarios.</p> <p>Las principales características de esta plataforma son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• b2b salud integra todas las funciones de compra, aprovisionamiento y suministro de productos farmacéuticos, médico-sanitarios, quirúrgicos, alta tecnología y otros servicios adquiridos o contratados por los centros sanitarios, y necesarios para la prestación de una asistencia sanitaria integral de calidad.</li> <li>• b2b salud es propiedad del grupo Ribera Salud, compañía líder en el sector de las concesiones administrativas sanitarias.</li> <li>• b2b salud nace para colaborar con los centros sanitarios en la búsqueda de la máxima eficiencia, para mejorar sus procesos y servicios y aumentar su valor, con la garantía de aplicar las mejores prácticas conocidas al servicio del profesional y del ciudadano.</li> </ul>	
	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>Las ventajas de este tipo de negocio para las Pymes son muchas, pero la más importante es, probablemente, el relativamente bajo coste que conlleva su integración, si lo comparamos con otras formas tradicionales de acceder a múltiples mercados. Si establecer relaciones comerciales con cualquier empresa antes suponía un largo proceso de búsqueda, identificación y selección, negociación y administración, ahora, con el B2B, el camino se simplifica espectacularmente mediante los ordenadores e Internet, agilizando cada uno de los pasos antes mencionados y acortando el tiempo dedicado a la identificación del socio adecuado.</p>	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
N/A	<a href="http://www.b2bsalud.com/index.asp?seccion=contacto">http://www.b2bsalud.com/index.asp?seccion=contacto</a>
<b>Coste</b>	
<p>La herramienta es gratuita.</p> <p>No incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiempo de recursos para formarse en el manejo de la herramienta</li> </ul>	

- Tiempo necesario para crear el catálogo de productos

### **Principales hitos de implantación**

Herramienta online que únicamente requiere que el usuario esté dado de alta y registrado. Una vez registrado, se ha de subir el catálogo de productos con la oferta de la compañía.

El tiempo de implantación es inmediato una vez que la empresa se ha registrado.

<b>Cotifax</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.cotifax.com/">http://www.cotifax.com/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Comercio electrónico (B2B y B2C)	MEDIA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Las transacciones B2B (bussines-to-bussines) son una forma rápida y directa de establecer relaciones comerciales o de negocios entre empresas, a través de Internet.</p> <p>CotiFax ofrece dos procesos innovadores en una sola plataforma:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Facilitar el proceso de gestión de las cotizaciones de los viajes en grupos.</li> <li>2) Incorporar al mercado productos y servicios turísticos demandados por los clientes pero a su vez difíciles de contratar a través de una agencia de viajes física y casi imposible para una virtual con lo que se genera un hueco en el mercado que la agencia de viajes tradicional debe ocupar. No pierdas clientes porque no puedas satisfacer sus peticiones</li> </ol> <p>Según el rol seguido en Cotifax:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Agencias:</b> es un servicio gratuito para agencias de viajes que permite solicitar cotizaciones de grupos o necesidades especiales a múltiples operadores simultáneamente.  Seleccionando el tipo de servicio requerido (destino, traslados, alojamiento, desplazamientos, actividades, etc.) se muestran los operadores que pueden ofrecer los servicios demandados y enviar la correspondiente solicitud, siendo notificado por correo electrónico cuando el operador tenga disponible su cotización.  Se facilita tener organizado en una sola herramienta todas las peticiones de cotizaciones, comprobar que operadores han aceptado (o rechazado) la cotización y cuales le han presentado un propuesta concreta.</li> <li>• <b>Proveedores:</b> si la empresa es operador de viajes, agencia de viajes receptiva o especializada, un organizador de congresos o cualquier otro proveedor de servicios turísticos.  CotiFax permite ofertar las propuestas a la demanda planteada y la posibilidad de ampliar los potenciales clientes.  El único coste del servicio CotiFax será cuando acepte una petición entrante de cotización. El coste por cada petición varía en función del volumen contratado.</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>Las ventajas de este tipo de negocio para las Pymes son muchas, pero la más importante es, probablemente, el relativamente bajo coste que conlleva su integración, si lo comparamos con otras formas tradicionales de acceder a múltiples mercados. Si establecer relaciones comerciales con cualquier empresa antes suponía un largo proceso de búsqueda, identificación y selección, negociación y administración, ahora, con el B2B, el camino se simplifica espectacularmente mediante los ordenadores e Internet, agilizando cada uno de los pasos antes mencionados y acortando el tiempo dedicado a la identificación del socio adecuado.</p>	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
N/A	<a href="http://www.cotifax.com/contacto/">http://www.cotifax.com/contacto/</a>
<b>Coste</b>	



Para agencias es gratuita.

Para proveedores no lo es. La herramienta no tiene costes fijos por su uso, pero se ha de pagar por cotización realizada. Para ello hay que comprar créditos. El precio de cada crédito varía en función del volumen que se compre oscilando entre 5€ y 3,75€.

No incluye:

- Tiempo de recursos para formarse en el manejo de la herramienta

### **Principales hitos de implantación**

Herramienta online que únicamente requiere que el usuario esté dado de alta y registrado. Si se es un proveedor de viajes, hay que comprar créditos para poder atender las demandas de viajes y poder ofertar.

El tiempo de implantación es inmediato una vez que la empresa se ha registrado.

<b>Bookingfax</b>	<b>URL:</b> <a href="http://bookingfax.com/">http://bookingfax.com/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Comercio electrónico (B2B y B2C)	MEDIA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Las transacciones B2B (bussines-to-bussines) son una forma rápida y directa de establecer relaciones comerciales o de negocios entre empresas, a través de Internet.</p> <p>Bookingfax, es líder en distribución online de ofertas de viajes dirigida en exclusiva para el sector turístico en España (agencias y operadores). Consolida y distribuye los productos del mercado turístico en una página web donde los agentes de viajes consultan ofertas, noticias, catálogos, vídeos promocionales, de mayoristas y proveedores.</p> <p>Según el rol seguido en Bookingfax algunas de las características que tiene esta plataforma son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Agentes:</b> enfocado a agencias de viajes <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Gratuito</li> <li>○ Búsqueda rápida de ofertas, noticias, catálogos, videos, etc</li> <li>○ Boletín de novedades</li> <li>○ Datos de contacto de Mayoristas/Proveedores</li> <li>○ Interlines/Promocionales exclusivo para agentes de viajes</li> <li>○ Infodestinos: Guías (Express, a Fondo y en PDF) de Destinos</li> </ul> </li> <li>• <b>Proveedores:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Inserción de ofertas, noticias, catálogos y videos</li> <li>○ Campañas publicitarias</li> <li>○ Difusión instantánea de la información</li> <li>○ Encuestas</li> </ul> </li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>Las ventajas de este tipo de negocio para las Pymes son muchas, pero la más importante es, probablemente, el relativamente bajo coste que conlleva su integración, si lo comparamos con otras formas tradicionales de acceder a múltiples mercados. Si establecer relaciones comerciales con cualquier empresa antes suponía un largo proceso de búsqueda, identificación y selección, negociación y administración, ahora, con el B2B, el camino se simplifica espectacularmente mediante los ordenadores e Internet, agilizando cada uno de los pasos antes mencionados y acortando el tiempo dedicado a la identificación del socio adecuado.</p>	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
	<a href="http://bookingfax.com/?mod=contacto">http://bookingfax.com/?mod=contacto</a>
<b>Coste</b>	
<p>La herramienta es gratuita.</p> <p>No incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiempo de recursos para formarse en el manejo de la herramienta</li> </ul>	
<b>Principales hitos de implantación</b>	

Herramienta online que únicamente requiere que el usuario esté dado de alta y registrado.

El tiempo de implantación es inmediato una vez que la empresa se ha registrado.

<b>Mercachef</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.mercachef.com/">http://www.mercachef.com/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Comercio electrónico (B2B y B2C)	MEDIA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Las transacciones B2B (bussines-to-bussines) son una forma rápida y directa de establecer relaciones comerciales o de negocios entre empresas, a través de Internet.</p> <p>Mercachef se asienta en una plataforma de comercio electrónico mayorista cuyo objetivo es desarrollar un modelo de mercado virtual equivalente a los mercados presenciales de la Red de Mercas.</p> <p>Mercachef es una plataforma de comercio electrónico de alimentación perecedera y, por tanto, un espacio de encuentro entre compradores y vendedores en el que desarrollar su actividad.</p> <p>Según el rol que la empresa siga en Mercachef algunas de las características que tiene esta plataforma son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Comprador:</b> enfocado a agencias de viajes <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Realizar tu compra de alimentos frescos de una forma fácil y cómoda.</li> <li>○ Acceder a múltiples ofertas de una forma mucho más rápida</li> <li>○ Optimizar los costes del pedido mediante en acceso a la red de Mercas y el envío de productos conjunto.</li> <li>○ Entrega del pedido en la dirección que nos indiques en la mañana siguiente.</li> <li>○ Servicio público impulsado por Mercasa y gestionado por expertos en comercio electrónico de reconocido prestigio, como BBVA y SEUR.</li> <li>○ Relación comercial directa con empresas selectas de la red de Mercas.</li> </ul> </li> <li>• <b>Vendedor:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Abrir un nuevo canal de ventas</li> <li>○ Mejorar la comunicación y el servicio a tus clientes habituales</li> <li>○ Actualizar y personalizar tu catálogo de ofertas y productos de forma sencilla</li> <li>○ Disminuir costes de gestión comercial, inventario y logística</li> </ul> </li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>Las ventajas de este tipo de negocio para las Pymes son muchas, pero la más importante es, probablemente, el relativamente bajo coste que conlleva su integración, si lo comparamos con otras formas tradicionales de acceder a múltiples mercados. Si establecer relaciones comerciales con cualquier empresa antes suponía un largo proceso de búsqueda, identificación y selección, negociación y administración, ahora, con el B2B, el camino se simplifica espectacularmente mediante los ordenadores e Internet, agilizando cada uno de los pasos antes mencionados y acortando el tiempo dedicado a la identificación del socio adecuado.</p>	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
N/A	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preguntas frecuentes: <a href="http://www.mercachef.com/preguntas-frecuentes">http://www.mercachef.com/preguntas-frecuentes</a></li> </ul>

- Guía de uso:  
<http://www.mercachef.com/como-funciona>

### **Coste**

La herramienta es gratuita.

No incluye:

- Tiempo de recursos para formarse en el manejo de la herramienta

### **Principales hitos de implantación**

Herramienta online que únicamente requiere que el usuario esté dado de alta y registrado.

El tiempo de implantación es inmediato una vez que la empresa se ha registrado.

<b>Global Wine &amp; Spirits</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.globalwinespirits.com/cgi/es/index.prep">http://www.globalwinespirits.com/cgi/es/index.prep</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Comercio electrónico (B2B y B2C)	MEDIA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Las transacciones B2B (bussines-to-bussines) son una forma rápida y directa de establecer relaciones comerciales o de negocios entre empresas, a través de Internet.</p> <p>Global Wine &amp; Spirits, la más importante red de comercio electrónico del mundo para profesionales del vino, fue fundada en el año 2000 con el ánimo de agrupar a las personas y empresas que forman parte del mercado internacional del vino y crear contactos y oportunidades comerciales. Conecta a los compradores de vino y espirituosos con los productores de vino y espirituosos (comercio electrónico entre empresas) a través de internet.</p> <p>Las principales características de esta plataforma son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sólo pueden ser miembros los profesionales del comercio del vino y espirituosos como por ejemplo: productores, importadores, distribuidores, agentes minoristas de vino, productores de licores...</li> <li>• Permite a los compradores profesionales informarse sobre vinos y realizar contactos en todo el mundo: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Consolidar información</li> <li>○ Comparar ofertas</li> <li>○ obtener información rápida y fácilmente sobre el mercado</li> </ul> </li> <li>• Los servicios son gratis para los compradores. Los vendedores han de pagar una suscripción anual.</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>Las ventajas de este tipo de negocio para las Pymes son muchas, pero la más importante es, probablemente, el relativamente bajo coste que conlleva su integración, si lo comparamos con otras formas tradicionales de acceder a múltiples mercados. Si establecer relaciones comerciales con cualquier empresa antes suponía un largo proceso de búsqueda, identificación y selección, negociación y administración, ahora, con el B2B, el camino de simplifica espectacularmente mediante los ordenadores e Internet, agilizando cada uno de los pasos antes mencionados y acortando el tiempo dedicado a la identificación del socio adecuado.</p>	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
N/A	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Página de contacto: <a href="http://www.globalwinespirits.com/cgi/es/contact.us">http://www.globalwinespirits.com/cgi/es/contact.us</a></li> </ul>
<b>Coste</b>	
<p>La herramienta es gratuita para los compradores, pero los vendedores han de pagar una suscripción anual que se ofrece en tres paquetes. A continuación se exponen los precios junto con sus diferencias principales:</p>	



	Visibilidad	Empresa	Completo
Acceder a solicitudes y responder con ofertas	No	Sí	Sí
Anunciar ofertas ilimitadas	No	Sí	Sí
Publicar un número ilimitado de productos en el catálogo	Sí	No	Sí
Precio	395 €	795 €	995 €

No incluye:

- Tiempo de recursos para formarse en el manejo de la herramienta

### **Principales hitos de implantación**

Herramienta online que únicamente requiere que el usuario esté dado de alta y registrado.

El tiempo de implantación es inmediato una vez que la empresa se ha registrado.

<b>Obralia</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.obralia.com/">http://www.obralia.com/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Comercio electrónico (B2B y B2C)	MEDIA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Las transacciones B2B (bussines-to-bussines) son una forma rápida y directa de establecer relaciones comerciales o de negocios entre empresas, a través de Internet.</p> <p>Obralia nace en el año 2.000 fruto del acuerdo de las siete constructoras más importantes a nivel nacional con el objetivo de crear servicios online para la construcción que permitan mejorar la gestión, información y visibilidad a través de una gran comunidad de la construcción.</p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- un portal de servicios profesionales online para el sector de la Construcción orientados tanto a las constructoras como a sus proveedores.</li> <li>- una comunidad en que miles de empresas de la construcción interactúan, se anuncian y encuentran nuevas oportunidades de negocio.</li> </ul> <p>Los servicios principales ofrecidos por Obralia son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Directorio de empresas de construcción</li> <li>• Canal de compra y venta</li> <li>• Últimos concursos y obras en curso de las constructoras asociadas</li> <li>• Publicación de artículos</li> <li>• Facturación electrónica</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>Las ventajas de este tipo de negocio para las Pymes son muchas, pero la más importante es, probablemente, el relativamente bajo coste que conlleva su integración, si lo comparamos con otras formas tradicionales de acceder a múltiples mercados. Si establecer relaciones comerciales con cualquier empresa antes suponía un largo proceso de búsqueda, identificación y selección, negociación y administración, ahora, con el B2B, el camino se simplifica espectacularmente mediante los ordenadores e Internet, agilizando cada uno de los pasos antes mencionados y acortando el tiempo dedicado a la identificación del socio adecuado.</p>	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
N/A	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Página de contacto: <a href="http://www.crmobralia.com/formularios/contactanos.php">http://www.crmobralia.com/formularios/contactanos.php</a></li> </ul>
<b>Coste</b>	
<p>La herramienta es gratuita.</p> <p>No incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiempo de recursos para formarse en el manejo de la herramienta</li> </ul>	
<b>Principales hitos de implantación</b>	

El tiempo de implantación es inmediato una vez que la empresa se ha registrado.

Herramienta online que únicamente requiere que el usuario esté dado de alta y registrado.

<b>hotelan</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.hotelan.com/">http://www.hotelan.com/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Soluciones sectoriales	ALTA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>El sistema de reservas online Hotelan, es un software de reservas diseñado para la venta online de plazas hoteleras a través de Internet, que cuenta con un motor de reservas online para gestionar reservas on line en cadenas hoteleras, Hoteles, casas de turismo rural y Agencias de viajes.</p> 	
<p>Las características principales son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fichas de huéspedes, clientes y agencias.</li> <li>• Planing de habitaciones, definición de tarifas y de temporadas.</li> <li>• Facturación de servicios adicionales.</li> <li>• Enlace con estadísticas de INE, envío por vía telemática y en papel.</li> <li>• Enlace con la partes de la Guardia Civil, envío por vía telemática y por medio de fax.</li> <li>• Facturación por habitación, por reserva, por cliente y por agencias.</li> <li>• Listados de gobernanta y de cocina, con un completo y sencillo sistema de seguimiento de reservas y huéspedes.</li> <li>• Previsión de ingresos y gastos de habitaciones.</li> <li>• Actualizaciones automáticas y sencillas.</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>Tiene módulos auxiliares para ampliar la funcionalidad que trae el software por estándar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Toma de datos automática del huésped por escaneo de documentos. (Enlace con SCANLAN)</li> <li>• Facturación automática de consumo de teléfono por habitación. (Enlace con sistema CHAR, software de centralita).</li> <li>• Cargos del restaurante y cafetería. (Desde MenuLan programa enlazado).</li> <li>• Cargos de la peluquería del hotel. (Desde RizoLan programa enlazado).</li> <li>• Cargos de la tienda del hotel. (Desde Geslan TPV programa enlazado).</li> <li>• Control de almacén. (Desde GesLan ERP).</li> </ul>	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
<a href="http://www.hotelan.com/acceso.php">http://www.hotelan.com/acceso.php</a>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formulario de contacto <a href="http://www.hotelan.com/contacto.php">http://www.hotelan.com/contacto.php</a></li> </ul>
<b>Coste</b>	
Hay que ponerse en contacto con los distribuidores autorizados ( <a href="http://www.hotelan.com/distribuidores.php">http://www.hotelan.com/distribuidores.php</a> ) que	

realizarán un presupuesto económico y de tiempo a medida.

### **Principales hitos de implantación**

Al menos hay que realizar estos tres pasos:

- 1- contratar el TPV virtual a través de una caja de ahorros
- 2- Configurar el sistema de reservas: cargar datos como las habitaciones, las tarifas etc...
- 3- Linkar la aplicación con la página web corporativa.

<b>Rate Tiger</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.erevmax.com/spain/">http://www.erevmax.com/spain/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Soluciones sectoriales	MEDIA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Rate Tiger es considerada como una de las herramientas más populares y poderosas de distribución online. Permite gestionar de forma rápida y eficiente el inventario y tarifas a través de una de las mayores redes de canales conectados, incluyendo canales generadores de volumen, populares, tour-operadores, especialistas, de nicho, de publicidad y sitios web de comercio electrónico.</p>  <p>A través de esta herramienta el usuario simplifica notablemente la gestión de su negocio, ya que le permite:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimización de reservas e ingresos</li> <li>• Control sobre cada tipo de habitación</li> <li>• Actualización veloz con un solo clic</li> <li>• Actualización de cientos de piezas de información en cuestión de minutos</li> <li>• Selección sobre cómo actualizar tarifas y disponibilidad</li> <li>• Actualización fácil sólo para fechas específicas</li> <li>• Flexibilidad para actualizar fácilmente suplementos de habitaciones</li> <li>• Elegir cuáles y cuántos sites actualizar</li> <li>• Flexibilidad para ver todas las actualizaciones por tipo de habitación si es necesario</li> <li>• Actualizar las diferentes tarifas para diferentes días de la semana</li> <li>• Elección de datos para visualización y actualización</li> <li>• Vea su posición global actual por día</li> <li>• Tendencias y brechas – alterar y actualizar datos en el gráfico</li> <li>• Ver cambios de tarifas antes de su aprobación final</li> <li>• Cálculo de ingresos netos</li> </ul> <p>Rate Tiger se caracteriza por:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Disponibilidad de más de 750 web .</li> <li>• Conectividad XML bidireccional para seleccionar grupos de canales.</li> <li>• Ver asignación de inventario actual y precios en varias webs.</li> <li>• Mantener una planificación de tarifa / tipo de habitación para reducir la intervención manual durante las actualizaciones.</li> <li>• Actualización de tarifas y asignación revisada.</li> <li>• Mantener el inventario de acuerdo a la disponibilidad.</li> <li>• Mantener un registro de actualización para ver dónde, cuándo y por quién se han realizado cambios.</li> <li>• Ver informes resumidos de posiciones para todo el inventario.</li> <li>• Visualizar todas las reservas de todos los sitios web en un solo sistema</li> <li>• Establecer alertas para asegurar que los sitios web tienen asignada disponibilidad suficiente.</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>

- Hay que rellenar un formulario para que la empresa contacte:

<http://www.erevmax.com/spain/ratetiger/ratetiger-sign-up.html>

<http://www.erevmax.com/erevmax-support/erevmax-customer-support.html>

### **Coste**

Según información de la propia empresa el precio de la licencia más básica anual asciende a 750€, si bien es necesario contactar con el distribuidor en España del producto para lograr un presupuesto adaptado a la empresa solicitante.

### **Principales hitos de implantación**

Herramienta online en la que no es necesario el proceso de implantación, si bien sí que es necesaria la compra de licencias.

Para su implantación, es necesario que la empresa rellene un formulario situado en la página web (<http://www.erevmax.com/spain/ratetiger/ratetiger-sign-up.html>) y se le asignará un gerente ventas que le ayudará en el proceso.

<b>Upbooking</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.upbooking.com/es/">http://www.upbooking.com/es/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Soluciones sectoriales	ALTA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Upbooking es un motor de reservas gratuito hecho con software libre que puede ser integrado en cualquier página web. Dispone de varias versiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Motor de reservas para hoteles</li> <li>• Motor de reservas para alquiler de vehículos</li> <li>• Motor de reservas para apartamentos, villas, casas, habitaciones,...</li> </ul>	
	
<p>La herramienta permite lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Personalizar las tarifas, descuentos, disponibilidad, opciones de garantía y mucho más, tanto para las agencias, empresas o grupos individuales.</li> <li>• Definir promociones especiales para atraer nuevos clientes, reservas anticipadas o reservas de última hora así como crear beneficios específicos para premiar a sus clientes más relevantes, como precios especiales, tarifas y asignaciones</li> <li>• Es posible comunicarse con los clientes con la herramienta de mensajes personalizados y así obtener de ellos sus importantes comentarios o sugerencias.</li> <li>• Dispone de una herramienta de administración para poder vender las habitaciones o servicios online y administrar las reservas de una forma muy sencilla.</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>La herramienta dispone de varias versiones en función del establecimiento o del producto a comercializar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Motor de reservas para hoteles</li> <li>• Motor de reservas para alquiler de vehículos</li> <li>• Motor de reservas para apartamentos, villas, casas, habitaciones,...</li> </ul> <p>El disponer de este tipo de herramientas exige personal de IT en la organización o al menos disponibilidad de él para hacer frente a posibles parones de servicio, mantenimiento, etc...</p>	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
<a href="https://ssl.upbooking.com/admin/login.php">https://ssl.upbooking.com/admin/login.php</a>	<a href="http://developers.upbooking.com/">http://developers.upbooking.com/</a> <a href="http://www.upbooking.com/es/category/page_ayuda_176.php">http://www.upbooking.com/es/category/page_ayuda_176.php</a>
<b>Coste</b>	

La herramienta es gratuita.

No obstante es necesario tener ciertos conocimientos técnicos como por ejemplo el insertar el motor de reservas en la web o si se desea realizar personalizaciones. Si es necesario subcontratar estos servicios, supondrá un coste que será mayor o menor en función de los trabajos que se quieran realizar.

No incluye:

- Configuración de la herramienta (detalles de la propiedad, tarifas, disponibilidades,...).
- Soporte
- Mantenimiento
- Tiempo de formación de los usuarios.

### **Principales hitos de implantación**

Hay que seguir los siguientes pasos:

1. Registrarse en una determinada versión del motor
2. Configurar la herramienta desde la ventana de administración

<b>Trip Advisor</b>	<b>URL:</b> <a href="https://www.tripadvisor.es/Owners">https://www.tripadvisor.es/Owners</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Soluciones sectoriales	MEDIA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>TripAdvisor es la mayor web de viajes del mundo, que permite a los viajeros planificar y llevar a cabo el viaje perfecto. TripAdvisor proporciona consejos fiables de viajeros reales y una amplia variedad de opciones y funciones de planificación con enlaces directos a las herramientas de reserva.</p>  <p>Los sitios con la marca TripAdvisor conforman la comunidad de viajes más grande del mundo, gracias a sus más de 260 millones de visitantes únicos al mes y más de 125 millones de opiniones y comentarios, cubriendo más de 3.1 millones de alojamientos, restaurantes y sitios de interés.</p> <p>Los sitios operan en 34 países de todo el mundo, incluida China bajo daodao.com.</p> <p>TripAdvisor también gestiona TripAdvisor for Business, una división específica que ofrece al sector de la industria turística acceso a los millones de personas que visitan TripAdvisor cada mes.</p> <p>Se pueden anunciar diferentes tipos de negocios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Alojamientos: hoteles, B&amp;B/Hostales, Otros,...</li> <li>• Atracciones: son lugares permanentes de interés para los turistas</li> <li>• Restaurantes</li> </ul> <p>Para cada uno de ellos al menos hay que incluir la siguiente información:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubicación geográfica</li> <li>• Fotos</li> <li>• Descripción</li> <li>• Información de contacto</li> <li>• Información de establecimiento. Dependiendo de su tipo: precio mínimo, máximo, estancia mínima,...</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>Hay que tener en cuenta que hoy en día TripAdvisor es un sitio de referencia tanto para viajes por placer como para viajes de negocio llegando a millones de posibles clientes ya sea que buscan directamente o por medio de otras webs que referencian esta. Por ello es importante tener visibilidad en este sitio.</p> <p>No obstante, la posibilidad que tienen los usuarios de comentar el negocio, es un arma de doble filo. Hay que estar pendiente de estos comentarios y en caso de que sean negativos, darles una contestación.</p>	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
N/A	<a href="http://help.tripadvisor.es/">http://help.tripadvisor.es/</a>
<b>Coste</b>	
<p>La herramienta es gratuita pero es posible acceder a un perfil Plus cuyo precio se calcula en función del tipo de establecimiento que sea. Esta opción proporciona las siguientes funcionalidades añadidas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Más visibilidad de los datos de contacto</li> <li>• Posibilidad de añadir 'ofertas especiales'</li> </ul>	

- Panel de análisis de quienes vieron el perfil, que tipo de visitantes,...

### **Principales hitos de implantación**

Herramienta online en la que no es necesario el proceso de implantación, si bien sí que es necesario registrarse y crear el perfil del negocio.

Para su implantación, es necesario que la empresa complete el perfil de ella con todos los datos necesarios.

<b>Power Tactil</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.powertactil.com/">http://www.powertactil.com/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Soluciones sectoriales	ALTA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Power Táctil es un paquete de software pensado para Restaurantes, Hoteles y cualquier comercio de Hostelería. Permite a sus clientes realizar cualquier pedido de forma directa desde la Mesa ( en caso de Restaurante ) así como solicitar la cuenta o asistencia de un camarero, o desde su Habitación ( en caso de Hoteles ) solicitar cualquier servicio disponible en el Hotel.</p>	
<p>Con Power Tactil el cliente podrá realizar lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Navegar y Ver la Carta del Restaurante al completo a través de la Pantalla Táctil.</li> <li>• Ver en Gran Tamaño Fotografías de cada uno de los elementos de la carta.</li> <li>• Leer la descripción completa de cada uno de los platos de su carta en su propio idioma.</li> <li>• Solicitar sus comandas directamente desde la pantalla, conociendo en todo momento el precio de lo que va a pedir y el precio total de lo que lleva consumido.</li> <li>• Solicitar la cuenta desde la pantalla una vez finalizada su estancia.</li> <li>• Solicitar la asistencia del camarero a la mesa desde la misma pantalla.</li> <li>• Calcular el importe a pagar según el número de personas que vengan con una calculadora táctil</li> </ul>	
<p>También en barra y cocina: La comanda se divide automáticamente, lanzando un ticket en la barra y otro en la cocina, cada uno con los elementos de la comanda que tienen que servir. (Ahorro de tiempo, reparto del trabajo y evita errores).</p>	
<p>También es aplicable a hoteles, para que los clientes pidan servicios desde las habitaciones.</p>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>Este software proporciona las siguientes ventajas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Disminuye el número de camareros necesarios para atender su negocio ya que optimiza el tiempo de trabajo de cada empleado.</li> <li>• Disminuye el tiempo medio de ocupación de cada mesa, permitiendo llenarla más veces en el mismo tiempo (aumento de rotación).</li> <li>• Fácil de usar tanto para clientes como para empleados.</li> <li>• Permite actualizar su catálogo de comidas y bebidas en cualquier momento de forma rápida y sencilla.</li> <li>• Permite mostrar en imágenes cada plato o producto que se ofrece.</li> <li>• Permite mostrar su carta en MULTIPLES IDIOMAS, facilitando la comunicación con clientes extranjeros.</li> <li>• Se puede configurar, ampliar y reducir el número de mesas de forma automática.</li> <li>• Seguimiento de las comandas automatizado y control de tickets de caja informatizado.</li> </ul>	
<b>Casos de Éxito</b>	

<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
N/A	<ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="873 279 1328 348">• Página de contacto: <a href="http://www.powertactil.com/contacto">http://www.powertactil.com/contacto</a></li> </ul>
<b>Coste</b>	
<p data-bbox="188 447 1437 504">Power Tactil cuenta con una red de distribuidores a los cuales se puede pedir una demostración presencial del producto, y que proporcionarán un presupuesto adaptado a la empresa y realizan la implantación y la formación.</p> <p data-bbox="188 562 310 590">No incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="237 604 743 632">• Hardware móvil para soportar la aplicación</li> </ul>	
<b>Principales hitos de implantación</b>	
<p data-bbox="188 730 634 758">Los principales hitos de implantación son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="237 772 573 800">• Instalación de la aplicación</li> <li data-bbox="237 804 1114 831">• Configuración de la misma: alta de productos, servicios, mesas, habitaciones,...</li> <li data-bbox="237 835 1398 863">• Habilitar la comunicación entre los dispositivos móviles. Previamente estos han de haber sido adquiridos.</li> </ul> <p data-bbox="188 877 1437 934">El necesario para instalarlo y configurarlo. Además es necesario invertir cierto tiempo para poder familiarizarse con la herramienta. Este tiempo podrá ser de al menos un mes.</p>	

<b>TeleComanda</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.icg.es/productos/telecomanda/">http://www.icg.es/productos/telecomanda/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Soluciones sectoriales	ALTA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>TeleComanda es una solución para la toma de pedidos directamente desde las mesas de restaurantes, pizzerías, etc., proporcionando una mayor rotación de las mesas, un servicio más rápido a los clientes y una mejor comunicación con cocina. Envía desde el dispositivo móvil los pedidos directamente a las diferentes zonas de elaboración (cocina, barra, bodega), y en el Punto de Venta.</p> <p>Algunas de las principales funcionalidades de TeleComanda son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Intuitivo y de fácil manejo.</li> <li>• Captura de comandas por mesa.</li> <li>• Impresión de la comanda en la impresora correspondiente.</li> <li>• Toda la información necesaria se visualiza en la pantalla del terminal.</li> <li>• Botones de función definibles para cada usuario.</li> <li>• Selección de empleado para la venta.</li> <li>• Visualización gráfica del estado de las mesas en la pantalla del terminal.</li> <li>• Selección de artículos alfabéticamente o por familia.</li> <li>• Órdenes a cocina desde el terminal de mano.</li> <li>• Recuperación de la minuta de una mesa para añadir más artículos.</li> <li>• Realización de abonos desde el terminal.</li> <li>• Modificadores de artículos (con queso, sin sal, etc.).</li> <li>• Posibilidad de entrar comentarios de texto libre en una comanda.</li> <li>• Selección de menús desde el terminal.</li> <li>• Cobro desde el terminal, con selección del diseño de impresión.</li> <li>• Selección de la forma de pago al totalizar una venta y cálculo del cambio a devolver.</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>Este software proporciona las siguientes ventajas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se aumenta la velocidad de trabajo, pudiéndose remontar las mesas más veces. Disminuye el tiempo medio de ocupación de cada mesa, permitiendo llenarla más veces en el mismo tiempo (aumento de rotación).</li> <li>• Se eliminan los errores "de palabra" y se evitan desplazamientos innecesarios.</li> </ul>	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>

N/A	<ul style="list-style-type: none"><li>• Página de contacto: <a href="http://www.icg.es/contactar/">http://www.icg.es/contactar/</a></li></ul>
<b>Coste</b>	
<p>Hay que contactar con la empresa distribuidora que proporcionará un presupuesto adaptado a la empresa y realizará la implantación y la formación.</p> <p>No incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Hardware móvil para soportar la aplicación</li></ul>	
<b>Principales hitos de implantación</b>	
<p>Los principales hitos de implantación son:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Instalación de la aplicación</li><li>• Configuración de la misma: alta de productos, servicios, mesas, habitaciones,...</li><li>• Habilitar la comunicación entre los dispositivos móviles. Previamente estos han de haber sido adquiridos.</li></ul> <p>El necesario para instalarlo y configurarlo. Además es necesario invertir cierto tiempo para poder familiarizarse con la herramienta. Este tiempo podrá ser de al menos un mes.</p>	

<b>TomTom WEBFLEET</b>	<b>URL:</b> <a href="https://business.tomtom.com/es_es/">https://business.tomtom.com/es_es/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	MEDIA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>TomTom WEBFLEET es una aplicación de gestión de flotas online que está disponible 24 horas al día, desde cualquier ordenador con conexión a Internet.</p>  <p>Permite realizar informes, enviar y recibir mensajes, coordinar movimientos y gestionar en general las operaciones de servicio sin problemas y desde la oficina.</p> <p>TomTom WEBFLEET tiene las siguientes características:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Localización en tiempo real y seguimiento mejorado de sus vehículos, en cualquier momento, en cualquier lugar visualizándolo en un mapa interactivo que además muestra: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Estado de los vehículos</li> <li>○ Detalles del conductor</li> <li>○ Dirección de destino</li> <li>○ Tiempo estimado de llegada</li> </ul> </li> <li>• Posibilidad de comunicación por SMS</li> <li>• No es necesario instalar ningún software, sólo es necesario un ordenador con conexión a internet.</li> <li>• En los vehículos a controlar, es necesario instalar un dispositivo de seguimiento.</li> <li>• Permite generar informes sobre las horas de trabajo, viajes, kilometraje y pedidos.</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
<a href="https://business.tomtom.com/es_es/products/login/">https://business.tomtom.com/es_es/products/login/</a>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Página de contacto: <a href="http://business.tomtom.com/es_es/company/contact-office/">http://business.tomtom.com/es_es/company/contact-office/</a></li> </ul>
<b>Coste</b>	
<p>TomTom WEBFLEET es accesible desde cualquier ordenador. Para los accesorios de seguimiento de cada vehículo hay que comprarlos individualmente.</p> <p>Para todo ello, se recomienda que se contacte con un partner de TomTom que efectuará un presupuesto acorde a la empresa y realizará la instalación.</p> <p>No incluye:</p>	

- Tiempo de recursos para formarse en el manejo de la herramienta

### **Principales hitos de implantación**

TomTom WebFleet es accesible desde cualquier ordenador con acceso a internet por lo que no hay que instalar ningún software.

El dispositivo de seguimiento se ha de implantar en cada vehículo del cual se quiera hacer seguimiento.

<b>FlotasNet</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.flotasnet.com">www.flotasnet.com</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	MEDIA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>FlotasNet es un equipo que permite la localización continua del vehículo e en cualquier momento. Es un equipo caracterizado por ser estanco y compacto gracias a sus reducidas dimensiones; dispone de batería que le permite tener autonomía para 3 años, por lo que una vez implantado, no necesita de ningún apoyo externo para su utilización y aprovechamiento.</p>	
	
<p>FlotasNet aporta un control exhaustivo de cada tramo, de la ruta, y por consiguiente del viaje, controlando los kilometrajes realizados, el consumo de combustible realizado, los parámetros de calidad y seguridad con los que transporta su carga, los parámetros de conducción eficiente y de seguridad de sus conductores, y el cumplimiento en la realización de las rutas (en tiempo y forma): por tanto control del vehículo, del conductor, del semirremolque, y de la carga.</p>	
<p>Aparte del control, también es posible comunicarse con el conductor enviándole el trabajo a realizar, la dirección de destino y todos los datos asociados a dicha orden. Por otra parte el conductor se podrá comunicar con la central (envío de partes de trabajo, mensajes predefinidos, etc.). A través de mensajería y sin necesidad de establecer contradictorias llamadas telefónicas, usted mejorará en gestión y ahorrará en comunicaciones.</p>	
<p>TomTom WEBFLEET tiene las siguientes características:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Es un equipo caracterizado por ser estanco y compacto gracias a sus reducidas dimensiones</li> <li>• Dispone de batería que le permite tener autonomía para 3 años, por lo que una vez implantado, no necesita de ningún apoyo externo para su utilización y aprovechamiento.</li> <li>• Plataforma en entorno web.</li> <li>• Acceso a un número ilimitado de usuarios.</li> <li>• Plataforma multi-empresa.</li> <li>• Manejo fácil e intuitivo.</li> <li>• Sin instalación (simplemente conexión a internet).</li> <li>• Mantenimiento on-line de la información de su flota.</li> <li>• Cartografía Google Maps</li> <li>• Mantenimiento y Seguridad 24x7 de alto rango realizado por Fagor Electrónica.</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
N/A	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Página de contacto: <a href="http://www.fagorelectronica.com/es/flotasnet/contacto">http://www.fagorelectronica.com/es/flotasnet/contacto</a></li> </ul>
<b>Coste</b>	
FlotasNet es una plataforma web accesible desde cualquier ordenador. Para los accesorios de seguimiento de cada	

vehículo hay que comprarlos individualmente.

Para todo ello, hay que contactar con el fabricante que efectuará un presupuesto acorde a la empresa y realizará la instalación.

No incluye:

- Tiempo de recursos para formarse en el manejo de la herramienta

### **Principales hitos de implantación**

FlotasNet es accesible desde cualquier ordenador con acceso a internet por lo que no hay que instalar ningún software.

El dispositivo de seguimiento se ha de implantar en cada vehículo del cual se quiera hacer seguimiento.

<b>Blender 3D</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.blender.org/">http://www.blender.org/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	ALTA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Blender es un programa informático multiplataforma, dedicado especialmente al modelado, animación y creación de gráficos tridimensionales.</p> <p>El programa fue inicialmente distribuido de forma gratuita pero sin el código fuente, con un manual disponible para la venta, aunque posteriormente pasó a ser software libre. Actualmente es compatible con todas las versiones de Windows, Mac OS X, Linux, Solaris, FreeBSD e IRIX.</p> <p>Las principales características de Blender 3D son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Amplia gama de herramientas de modelado</li> <li>• Tiene un motor de renderizado (presentación del modelo en pantalla) con múltiples materiales y con una visualización 'ultra-realista'.</li> <li>• Rápidamente se puede transformar un modelo a diferentes poses.</li> <li>• Tiene herramientas de animación</li> <li>• Aplicación de diferentes texturas y colores sobre el modelo</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
Dada la complejidad de la herramienta, es conveniente para empezar el plantearse el asistir a cursos por ejemplo online de uso de la herramienta	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
<a href="http://www.blender.org/download/">http://www.blender.org/download/</a>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los recursos de ayuda están disponibles en la siguiente página: <a href="http://www.blender.org/support/">http://www.blender.org/support/</a></li> </ul>
<b>Coste</b>	
Es una herramienta gratuita	
No incluye:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiempo de recursos para formarse en las herramientas</li> </ul>	
<b>Principales hitos de implantación</b>	
Es una herramienta que se ha de descargar e instalar en cada ordenador.	
No obstante es necesario es un programa complejo y es necesario invertir bastante tiempo para poder familiarizarse	

con las herramientas. Este tiempo podrá ser de hasta 2 meses en función de la capacitación y el conocimiento técnico de las personas que las utilizan

<b>SketchUp</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.sketchup.com/es">http://www.sketchup.com/es</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	ALTA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>SketchUp, es un programa de diseño gráfico en tres dimensiones (3D), gratuito, para entornos de arquitectura, ingeniería civil, diseño industrial, interiorismo, GIS, videojuegos o películas.</p> <p>Con una interfaz sencilla, ofrece todas las herramientas de dibujo, modelado 3D, efectos y texturas necesarios, destacando también su cámara, para moverte con total libertad. El usuario puede crear diferentes tipos de modelos 3D, partiendo de figuras básicas, para después llegar a modelos más complejos. Se pueden añadir texturas y detalles al terminar la creación.</p> <p>Las principales características de SketchUp son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Es una de las herramientas más sencillas para diseñar en 3D</li> <li>• Video tutoriales y ayuda online</li> <li>• Texturas y efectos 3D</li> <li>• Sistema de cámara práctico y manejable</li> <li>• Se pueden compartir los trabajos en la galería 3D de Google. Y se pueden usar modelos de otros usuarios.</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>La empresa suele liberar una actualización de la herramienta por año. Hay que tener en cuenta, que cuando se compra la licencia también incluye la actualización del año siguiente. Pero a partir de ahí, el coste de conseguir la actualización rondará los 90€.</p>	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
<a href="http://www.sketchup.com/download">http://www.sketchup.com/download</a>	<a href="http://help.sketchup.com/en">http://help.sketchup.com/en</a>
<b>Coste</b>	
<p>Es una herramienta de pago. Se puede descargar para probarse durante ocho horas de uso. Después, hay que comprar la licencia que nunca expira y que cuesta en torno a 450€. El precio incluye un año de actualizaciones, mantenimiento y soporte.</p> <p>No incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiempo de recursos para formarse en las herramientas</li> </ul>	
<b>Principales hitos de implantación</b>	
<p>Es una herramienta que se ha de descargar e instalar en cada ordenador.</p> <p>No obstante es necesario invertir tiempo para poder familiarizarse con las herramientas. Este tiempo podrá ser de</p>	

hasta 1 mes en función de la capacitación y el conocimiento técnico de las personas que las utilizan.

<b>Nombre</b>	Páginas Web Agregadoras
<b>Temática</b>	Comercio electrónico. Alternativas e-commerce
<b>Descripción y características</b>	
<p>Las páginas web agregadoras o de compra colectiva son webs que aglutinan ofertas de terceros con importantes descuentos y fecha límite, con la intención de conseguir una compra rápida.</p> <p>A cambio, el gestor del agregador se lleva un margen de beneficio. Por tanto, es una forma de compra colectiva a través de una plataforma online que gestiona el producto con promociones y descuentos.</p> <p>Además, puede generar un beneficio para la empresa, ya que es un buen sistema para testear tus productos y saber cuáles tienen éxito y cuáles no y ayudar en su fase de introducción, a través de una página web externa, bajo la condición de ofertar promociones y descuentos.</p> <p>De esta forma, se dan a conocer multitud de empresas o productos concretos, sirviendo como solución para determinados sectores, ya que los que más utilizan este tipo de webs son sectores como la cosmética, cursos de formación online, tecnología o el sector turístico.</p> <p><b>Ventajas de los agregadores:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Posibilidad de ofertar en dichas webs algunos de nuestros productos con descuentos y tiempo límite de compra, para llamar la atención del cliente e incitar a la compra.</li> <li>➤ Dar a conocer algunos de nuestros productos en webs mejor posicionadas en el mercado, y así incrementar nuestras ventas.</li> <li>➤ Redirigir la atención del cliente a nuestra página web y generar un mayor tráfico en ella, para que puedan descubrir nuestro catálogo completo y la información de la empresa en general.</li> <li>➤ Testear ciertos productos para comprobar la demanda potencial y real.</li> <li>➤ Posibilidad de generar campañas promocionales de productos y servicios a través de sus páginas web.</li> <li>➤ Ganar predisposición de compra, ya que los usuarios buscan directamente ese producto y así el proceso de compra se simplifica.</li> <li>➤ Consiste en un escenario de un gran número de consumidores, por lo que se crea una gran red de comunicación, en donde los consumidores dejan comentarios y experiencias para otros usuarios futuros.</li> </ul> <p>Las páginas web que lideran Internet bajo esta estrategia agregadora o de compra colectiva son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>LetsBonus</b> (<a href="http://www.letsbonus.com">www.letsbonus.com</a>)</li> <li>➤ <b>Groupalia</b> (<a href="http://www.groupalia.com">www.groupalia.com</a>)</li> <li>➤ <b>Offerum</b> (<a href="http://www.offerum.com">www.offerum.com</a>)</li> </ul>	



<b>Nombre</b>	<b>LetsBonus</b>
<b>Temática</b>	Alternativas e-commerce
<b>Dificultad</b>	Baja

### Descripción y principales características

LetsBonus sigue la estrategia de otros muchos agregadores: es un sitio de compras online con grandes descuentos y ofertas promocionales. Su oferta de productos incluye sectores como el ocio, la tecnología o la salud y belleza, y ofrece descuentos muy atractivos, con un tiempo límite de 24 horas para la compra y 6 meses para consumirlo, en caso de la compra de servicios, como viajes, citas de masajes o peluquería, etc.



### Funcionamiento:

Para comprar hay que estar registrado en la web (registro gratuito) y elegir una de las ciudades disponibles para localizar aquellos descuentos que existan en la zona que se desee. Una vez observada la oferta de la web, se realiza la compra en la que el cliente paga a Letsbonus, y es ésta la que pagaría al empresario que oferta el servicio o producto. Tiene disponible el pago a través de PayPal.

Las empresas que deseen promocionar sus productos en LetsBonus deben registrarse a través del enlace "Promociona tu negocio", enviando todos los datos necesarios como ubicación, tipo de producto, el descuento, el precio original, el ahorro que el cliente percibe, caducidad del ticket, unidades máximas y descripción del producto o servicio. Hay que tener en cuenta que la empresa tiene que ofrecer descuentos de hasta el 70% o 90% que es precisamente en lo que se basa el modelo de negocio de LetsBonus.

### Ventajas para la empresa:

- LetsBonus se encarga de enviar diariamente a través de correo electrónico una newsletter a sus suscriptores informándoles de todas las ofertas disponibles.
- No hay costes de promoción fijos, los costes sólo son por ventas reales.
- El hecho de que las ofertas tengan una fecha de caducidad muy corta y limitada genera un gran número de compras compulsivas.
- Las acciones se localizan en un área geográfica reducida (una ciudad), llega a los clientes potenciales locales y ésta recibe una respuesta de forma inmediata por su parte.

Por último, hay que destacar la nueva funcionalidad que Letsbonus ha incorporado a su modelo de negocio: el "Cashback".

En su página Web, se puede observar la opción de compra a través de Cashback, en donde el cliente va a obtener como retorno, un porcentaje del importe de la compra que realice. Es decir, una vez realizada la compra, el cliente recibirá parte del importe que ha desembolsado, pudiendo transferirlo directamente a su cuenta corriente o acumularlo en su cuenta de LetsBonus para compras futuras.

Esta opción la han diseñado para atraer a aquellas empresas que no quieren ofrecer sus productos con descuentos tan altos, ya que no realizan esa política de precios o estrategia de hard-discount. De este modo, se ofrece al cliente final la posibilidad de realizar compras de primeras marcas, con el beneficio del cashback.

El funcionamiento es simple: Letsbonus incorpora a su página web los productos o servicios de nuevos proveedores que no quieren realizar altos descuentos, y los clientes interesados en estos productos son redirigidos a las páginas web de los proveedores, en donde pueden rastrear la url para conocer si la búsqueda y venta se ha realizado desde la plataforma de Letsbonus, y así poder aplicar la promoción de Cashback, que se realiza en un plazo máximo de 60 días.