



Recomendaciones

Opta por [Pujas dinámicas](#) para optimizar automáticamente las pujas hacia el objetivo de retorno de la inversión publicitaria seleccionado, reduciendo la necesidad de ajustes manuales. Si es necesario, puedes reducir la audiencia de tu campaña utilizando Tarifas **específicas exactas** o **excluidas**, aunque esto puede limitar tu visibilidad general.

Utilice los controles manuales selectivamente

Simplifica la segmentación

para que el rendimiento sea el mejor posible, evita combinar demasiados parámetros. Aconsejamos un máximo de dos capas por campaña.

Prueba y aprende

Utiliza las pestañas **Informes e Información sobre la competencia** para ver qué tipos de viajero, duración de la estancia y lugares funcionan mejor para tus alojamientos y objetivos específicos.

Perfiles de público y estrategias de segmentación



Las personas que viajan principalmente por trabajo prefieren alojamientos bien comunicados con las zonas de negocios. Se trata de un grupo ideal para hoteles situados en un mercado importante o cerca de zonas financieras que necesiten mejorar la ocupación entre semana.

Para dirigirte a este grupo:

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100

Día de la semana de entrada: entradas de domingo a jueves

¿Sabías que...? Si bien el verano es temporada alta para gran parte del sector del ocio, el pico de demanda de los viajes de trabajo alcanza su punto álgido en los meses de septiembre, octubre y noviembre.

Viajeros internacionales

El turismo internacional representa un segmento increíblemente estable para cualquier negocio. Las personas que viajan a otros países planifican los viajes con mayor antelación, por lo que aportan ingresos estables a largo plazo, cancelan menos a menudo y dan una prioridad absoluta a la ubicación.

Para dirigirte a este grupo:

Duración de la estancia: más de 3 noches

Ventana de Viaje: más de 30 días

¿Sabías que...? Actualmente, el ciclo de planificación más largo corresponde a los viajeros internacionales, que reservan con una Ventana de



El turismo familiar constituye un segmento de alto valor. Este tipo de cliente gasta más que las personas que viajan solas o las parejas y se quedan más tiempo, por lo que representan un segmento clave para los colaboradores que buscan mejorar sus niveles de ocupación e ingresos.

Para dirigirte a este grupo:

Tipo de viajero: familias

Duración de la estancia: más de 2 noches

¿Sabías que...? Julio y agosto son los meses en los que se concentra el grueso de los viajes de ocio y en familia

Viajeros nacionales

Los viajeros nacionales son el público ideal para escapadas de fin de semana y turismo de proximidad. Representan una fuente de demanda local muy estable, ya que reservan con menos antelación y ayudan a rellenar los

Devo dividerte a metà con una

Duración de la estancia. Inc

¿Sabías que...? Los viajeros nacionales reservan con mucha menos antelación, con una Ventana de



Utiliza estos datos clave para optimizar la asignación general del presupuesto y ajustar parámetros de segmentación

Configurar segmentación

¿Tienes alguna pregunta? Estamos aquí para ayudarte. Contacta con nosotros por [chat](#) o [email](#) si necesitas ayuda para optimizar tus campañas de cara a la próxima temporada