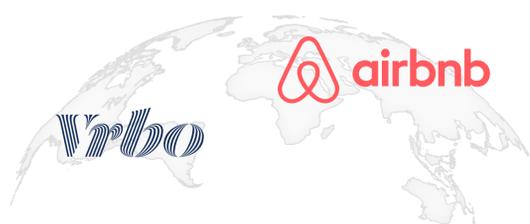


Quer saber quais são as OTAs certas para si?

Descubra com que agentes de viagens online deve fazer parceria.

(com base nas conclusões do nosso viajantes Relatório sobre as Tendências de Reserva do Outono de 2022).



Quer atrair millennials?

É evidente que a geração mais jovem favorece as OTAs como a Airbnb e a Vrbo. Conecte-se a esses dois canais se quiser atrair os tipos de meios de comunicação social que podem transformar o seu lugar no novo "hot spot".

Quer aumentar a ocupação?

Fácil – dirija-se às páginas onde há maior procura. Booking.com* e Expedia Group** estão onde quer ser visto – mais de **60%** dos hóspedes votaram nestes dois como o seu #1!

* Incluindo outras filiais da Booking Holdings, incluindo Priceline.com, Agoda.com, Kayak.com, OpenTable, Rentalcars.com e Momondo

** Incluindo Expedia, Orbitz, Hotwire, Travelocity e Vrbo.



Quer estar à frente das tendências?

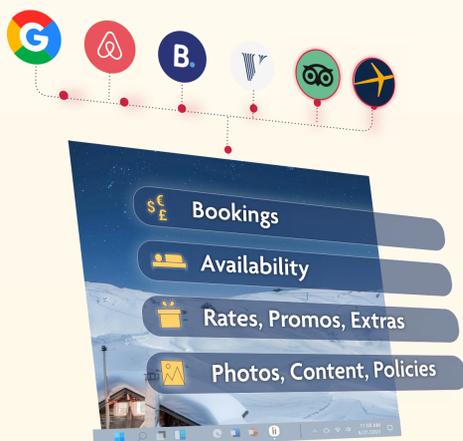
O Google não está neste jogo há muito tempo, mas tornou-se um dos OTAs de metasearch de crescimento mais rápido. E é tipicamente o primeiro lugar a que as pessoas vão quando procuram...bem, qualquer coisa. Portanto, aproveite!

Quer vencer os seus concorrentes?

Então precisa de ser encontrado nas grandes OTAs para o seu tipo de propriedade. Afinal, é aí que se encontram os seus concorrentes...

● **Se é hoteleiro, isso significa Hotels.com, Expedia e Booking.com** – mais de 70%* das pessoas reservam os seus quartos estão nestas três OTAs!

● **Para anfitriões ou gerentes de alojamentos locais, os seus três amigos são Vrbo, Airbnb e**



Quer o nosso conselho?

Não se limite! Ligue-se a múltiplas OTAs com base nos seus objectivos comerciais e tipo de propriedade. Use o seu poder de marketing combinado para ser descoberto a uma escala global. Basta certificar-se de que tem o seu próprio website deslumbrante pronto para fazer reservas directas, e depois ver o seu negócio crescer.