

Apéndice D

Hotel: \_\_\_\_\_

Nombre: \_\_\_\_\_ Cargo: \_\_\_\_\_

ENTREVISTA

1.- ¿Conoce que es el Yield Management y lo tienen implementado en el Hotel?

Si \_\_\_\_\_ Si \_\_\_\_\_ Pregunta **2**  
Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ Pregunta **14**  
No \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ Pregunta **17**

2.- ¿Manejan el YM por parte del corporativo o de manera independiente?

Corporativo \_\_\_\_\_ Pregunta **3**  
Independiente \_\_\_\_\_ Pregunta **4**

3.- ¿Desde hace cuanto tiempo introdujeron el YM en el Corporativo?

\_\_\_\_\_

4.- ¿Desde hace cuanto tiempo introdujeron el YM en el Hotel?

\_\_\_\_\_

5.- ¿Tuvieron algún inconveniente durante la implementación del YM, justifique?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

6.- ¿Qué software utilizan para el manejo del YM?

\_\_\_\_\_

7.- ¿Cuál es el proceso de manejo de tarifas que el hotel utiliza, conforme al YM?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

8.- ¿Cuántos tipos de tarifas manejan de manera particular como gestor de ingresos y cuantas en recepción?

\_\_\_\_\_

9.- ¿Cómo tratan de maximizar sus ingresos en cuanto su proceso de reservaciones conforme al YM?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

10.- ¿Cómo manejan el booking de Grupos y en base a que toman decisiones de aceptar o rechazar un grupo?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

11.- ¿Considera que ha habido algún beneficio en el RevPar ante el uso del YM, justifique?

---

12.- ¿En base a que hacen sus pronósticos de ventas?

---

13.- ¿En base a que realizan un overbooking y aproximadamente en que porcentaje?

---

14.- ¿Por qué razones aún no han decidido implementar el YM en el hotel?

---

15.- ¿Han considerado la implementación del YM en el hotel, justifique?

---

16.- ¿Ven algún inconveniente para la implementación del YM en el hotel, justifique?

---

17.- ¿En base a que toman las decisiones del manejo de tarifas?

---

18.- ¿Cuántos tipos de tarifas manejan de manera particular como gestor de ingresos y cuantas en recepción?

---

19.- ¿Cómo tratan de maximizar sus ingresos en cuanto su proceso de reservaciones?

---

20.- ¿Tienen algún programa en el que manejen sus tarifas y procesos de reservaciones?

---

21.- ¿Cómo manejan el booking de Grupos y en base a que toman decisiones de aceptar o rechazar un grupo?

---

22.- ¿En base a que hacen sus pronósticos de ventas?

---

23.- ¿En base a que realizan un overbooking y aproximadamente en que porcentaje?

---