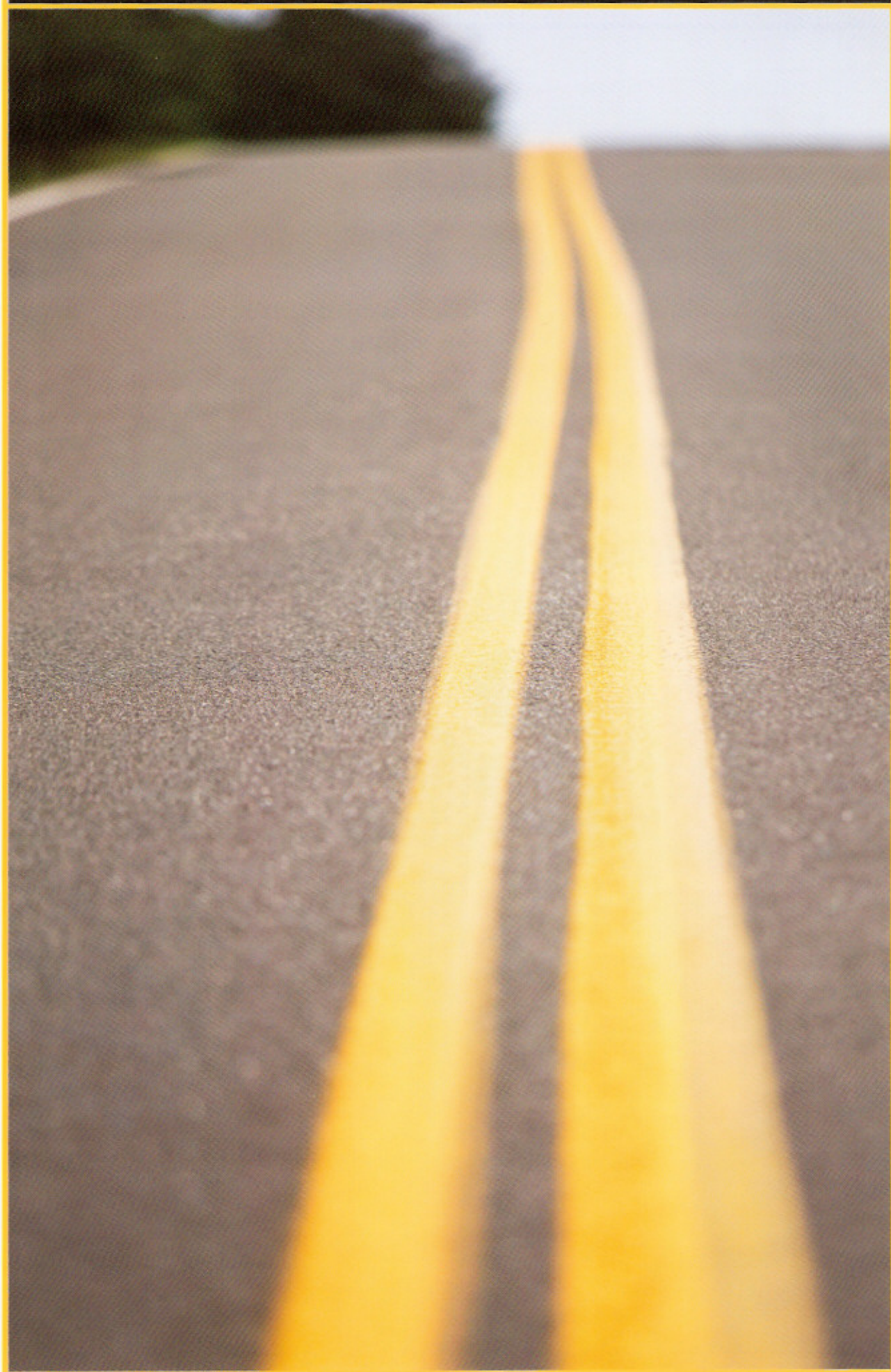




www.nozio.com



Estimado empresario,

Desde hace quince años, nuestra empresa trabaja con operadores turísticos que, al igual que tú, están enamorados de su trabajo y lo llevan a cabo con pasión y dedicación.

Nosotros fuimos pioneros de la desintermediación en el turismo y hemos difundido la cultura de la relación directa y sus beneficios entre miles de empresarios hoteleros. Los que se decidieron a creer en el proyecto Nozio obtuvieron importantes beneficios para sus negocios y consiguieron mejorar la rentabilidad de su actividad hotelera potenciando su canal de venta directa: el Sitio Web Oficial.

A la vista de los resultados obtenidos, decidimos de dar un paso adelante sin apartarnos de la carretera de la desintermediación.

Tras haber creado y lanzado la marca de la desintermediación, decidimos ponerla a disposición de un grupo selecto de establecimientos hoteleros manifiestamente atentos a las expectativas del viajero que desea una relación directa porque es más transparente, estimulante y auténtica.

Los afiliados a Nozio se dirigen a viajeros de todo el mundo y les proporciona todas las garantías de la relación directa: comodidad, autenticidad y calidad, los factores que favorecen la difusión de la cultura sostenible del viaje.

*Massimo Trovò
Presidente*

“El desarrollo del turismo ha de basarse en el criterio de la sostenibilidad; esto significa que ha de ser ecológicamente sostenible a largo plazo, económicamente conveniente, ética y socialmente igualitario con respecto a las comunidades locales.”

Carta para un Turismo Sostenible

Conferencia Mundial de Turismo Sostenible

Lanzarote, Islas Canarias - España

27 - 28 de abril de 1995

“El turismo, con sus contactos directos, espontáneos y no mediados entre hombres y mujeres de culturas y estilos de vida diferentes, representa una fuerza vital al servicio de la paz y un factor de amistad y entendimiento entre los pueblos del mundo.”

Código Mundial de Ética del Turismo

Organización Mundial del Turismo

Santiago, Chile

27 de septiembre - 1 de octubre de 1999

La Carta de Valores

El camino de la desintermediación hacia un turismo sostenible. Asequible, auténtico y de calidad.

Sentimos una marcada pasión por el viajar y deseamos cultivarla a la vez que respetamos el territorio que nos acoge. Por ello, trabajamos para difundir cada vez más un modo de viajar que asegure que la experiencia del viaje sea sostenible social y económicamente.

Viajar de forma económicamente sostenible significa garantizar que los destinos turísticos dispongan de los **recursos económicos indispensables para su desarrollo** y el desarrollo de los operadores turísticos. Recursos que permitan mejorar constantemente la oferta, de forma que aumente tanto la competitividad del destino mismo como la satisfacción del viajero.

Creemos firmemente en un turismo cimentado en la **relación directa** y no mediado.

Cada vez resulta más molesta la presencia, a veces enmascarada, de **intermediarios** que se interponen entre el viajero y el productor del servicio (el hotel, la aerolínea o el servicio de alquiler de automóviles), con ofertas poco transparentes **infladas por abultadas comisiones** oportunamente **ocultas** para el viajero; esto acaba por privar a los productores y territorios mismos de importantes recursos económicos. Así, sólo unos pocos se llevan una importante porción de la venta del servicio. Esto **no es turismo** económicamente **sostenible**.

El viajero, con una actitud frente al **consumo más atenta y responsable**, puede contribuir a evitar esta dispersión de recursos y la especulación económica sobre los destinos turísticos de manos de los grandes canales de intermediación. Basta con **adquirir** una estancia **directamente en el sitio oficial** del hotel, un vuelo en el sitio oficial de la aerolínea, una entrada para una exposición en el sitio oficial del museo.

Hoy en día, todo esto es más posible que nunca porque Internet ha provocado un cambio radical en los procesos de compra de cualquier producto y servicio, puesto que permite al consumidor dirigirse directamente a los productores y **conocer también las opiniones de otros consumidores** antes de proceder a la compra.

Un turismo **ASEQUIBLE**,

porque no implica inútiles costes de intermediación ni para el empresario hotelero ni para el viajero. Garantiza tarifas más bajas para el viajero y representa una ganancia neta para el empresario;

AUTÉNTICO,

porque está cimentado en verdaderas relaciones entre el viajero y el hotelero, en la relación directa como garantía para disponer de información clara y tarifas verídicas;

y **DE CALIDAD**,

porque está cimentado en una oferta que los viajeros valoran por su precio justo y su calidad transparente.



EL PORTAL Y LA COMUNIDAD DE LA DESINTERMEDIACIÓN

El punto de encuentro en la web entre empresarios hoteleros y viajeros.

Nozio es un portal de viajes único en su género que, a través del motor de búsqueda de sitios oficiales de establecimientos hoteleros y operadores de transporte, **permite a los viajeros reservar en los sitios oficiales** e interaccionar directamente con la oferta turística.

Complementan el portal las **guías** de nuestros editores, redactadas tras haber vivido de primera mano una **experiencia de viaje** en el lugar de destino.

También hay que añadir todos los contenidos publicados por los viajeros inscritos en la **Comunidad**, que participan día a día en la vida del portal. Los propios viajeros comparten sus experiencias mediante fotografías, vídeos, itinerarios y reseñas de destinos y actividades turísticas, siguiendo la filosofía del **web 2.0**.

Nozio es también el portal de las **recensiones oficiales** y auténticas, porque han sido recogidas de los viajeros que se han alojado en un hotel tras haber hecho su reserva en el sitio oficial del hotel mismo.

La existencia de una Comunidad viva que comparte un modo de viajar independiente y auténtico caracterizado por las relaciones directas representa un gran **valor añadido** para los afiliados. De esta forma pueden dirigirse eficazmente a un **público objetivo de viajeros** tan selecto como amplio y heterogéneo.

Un grupo de viajeros que personalizan su perfil, expresan sus preferencias en cuanto a destinos de viaje y tipos de alojamiento, cuentan y **comparten sus experiencias**. Un bagaje de información

extremadamente valioso para los oferentes, que así pueden comprender mejor las exigencias de su clientela e intentar satisfacerlas constantemente.

Son precisamente **los empresarios hoteleros más capaces** de relacionarse directamente con el viajero los que, tras ser oportunamente seleccionados mediante un algoritmo, podrán aprovechar todas las oportunidades vinculadas a la **afiliación a Nozio**.

“*Web 2.0 es una concepción filosófica de la red que resalta su **dimensión social**, la posibilidad de compartir, de ser autor en lugar de receptor pasivo. Web 2.0 representa la materialización de las expectativas de los creadores de la Red: un importante paso hacia una auténtica posibilidad de interactuar y compartir en el que el papel del usuario es central.*”

Wikipedia



LA AFILIACIÓN

Identificarse ante millones de viajeros.

Mediante su programa de Afiliación, Nozio pone la marca de la desintermediación a disposición de empresarios hoteleros que se distinguen día a día por su **capacidad de relación directa con el viajero** y que podrán beneficiarse así de la identidad de la misma, que hemos construido gracias a enormes inversiones en publicidad y marketing. Es una marca dirigida a los viajeros independientes que saben que el contacto directo con los estable-

cimientos hoteleros es garantía de un viaje asequible, auténtico y de calidad.

Para el hotel, es el **comienzo** de un verdadero **recorrido por el camino de la desintermediación**, que, mediante la promoción del canal de venta directo -el sitio web oficial-, llevará a **mejorar la rentabilidad de la empresa hotelera** gracias a la reducción de los costes de intermediación.



LA SUITE

Como complemento de la Afiliación, Nozio pone a disposición exclusiva de sus Afiliados una completa gama de servicios de web marketing que tienen efectos todavía más profundos sobre el canal de venta directa. El sitio oficial del Afiliado se transforma en su **canal de venta directa** más importante por facturación y rentabilidad. Los servicios están divididos en categorías y garantizan la cobertura necesaria, permitiendo delegar en un único socio profesional todas las actividades de desarrollo del canal directo:

textos traducciones audio foto vídeo eventos grafismo creatividad páginas web
tecnología dominios hosting e-mail ofertas especiales eventos menú mapas
intercambio de enlaces palabras claves motores de búsqueda directorios turísticos
web 2.0 campañas publicitarias páginas ad hoc boletín reputación on-line

IDENTIDAD

El Afiliado puede utilizar la marca donde lo desee para poder ser identificado por los millones de viajeros que ya la conocen: en el sitio web oficial, en los distintivos, en los folletos o en el papel de cartas, según se establece en el Manual de uso.

PROMOCIÓN

Los hoteles afiliados se benefician de todas las inversiones en promoción vinculadas a la marca Nozio: desde la visibilidad en Internet a la visibilidad en los medios tradicionales.

El portal online es actualizado constantemente y es indexado por los motores de búsqueda. Los primeros en beneficiarse de estas actividades son los hoteles afiliados, cuyos sitios web oficiales son más visibles que el resto de la oferta disponible. También es necesario mencionar las campañas publicitarias que se planifican cada mes para promocionar el portal en sí y, con él, a los Afiliados a la marca. En el portal está siempre disponible el Directorio de hoteles afiliados, que los viajeros pueden descargar en PDF.

Ferias y congresos internacionales, revistas de viajes y periódicos especializados son parte integral de las acciones de comunicación que Nozio planifica cada año para promocionar la marca y sus Afiliados. Miles de copias del Directorio de papel se distribuyen tanto en los mismos establecimientos hoteleros como en los principales puntos de interés para el viajero.

SISTEMA DE RESERVAS y ESTADÍSTICAS

Los Afiliados reciben el sistema de reserva online que deben utilizar para gestionar las reservas directas procedentes de su sitio oficial. El sistema está disponible en más de 30 idiomas y puede gestionarse desde un solo centro de reservas ofertas y paquetes, servicios y productos suplementarios, tarifas reservadas a empresas o grupos de viajeros. A este sistema de reservas está asociado un sistema de estadísticas que sirve para monitorear constante o puntualmente el rendimiento y las ventas del sitio oficial.

FIDELIZACIÓN

El contacto entre la red de Afiliados y la Comunidad de viajeros independientes se vuelve todavía más directo gracias a las tarifas más ventajosas reservadas para los segundos, que se pueden obtener únicamente en el sitio oficial del afiliado. El boletín, que se envía periódicamente y contiene sugerencias sobre los destinos y ofertas de los afiliados, mantiene vivo el vínculo con la Comunidad de viajeros.

ASISTENCIA y FORMACIÓN

El afiliado tiene a su disposición un grupo de trabajo altamente cualificado para cualquier actividad de apoyo en el proceso de desintermediación: desde asistencia técnica sobre las aplicaciones utilizadas hasta consejos para la gestión de la relación directa con el viajero o estrategias de Yield Management para aumentar la rentabilidad del producto. Los establecimientos afiliados pueden participar en seminarios y talleres sobre la venta directa reservados para ellos, para mantenerse al día sobre la evolución del mercado y sus exigencias. También es posible estudiar programas de formación personalizados y dedicados a las exigencias del afiliado.

INFORME, NOTICIAS y ANÁLISIS

Conocer y estar actualizado sobre el mercado del turismo es una condición imprescindible para alcanzar y mantener un rendimiento de alto nivel. Nozio pone a disposición de sus Afiliados el know-how adquirido durante más de 10 años de actividad en web marketing turístico: noticias e informes sobre las tendencias de mercado, estadísticas agregadas sobre los flujos del network, resultados de investigaciones y encuestas sobre la oferta y la demanda turística, además del informe de resultados operativos obtenidos gracias a la Afiliación. Todo ello es fácilmente accesible mediante el panel de control MyNozio, del que disponen todos los Afiliados.



CANDIDATURA

Un procedimiento simple para proponer su propia y autónoma candidatura.

PRERREQUISITOS

Nozio permite utilizar su marca y los beneficios ligados a ella a emprendedores que se identifiquen con los valores de la desintermediación y se esfuercen por ponerlos en práctica día a día. La Afiliación está reservada a los establecimientos hoteleros legalmente habilitados para el ejercicio de tal actividad y con **niveles cualitativos superiores a la media**. Es necesario que posean un **dominio y el correspondiente sitio web**, o que deseen tener uno.

El requisito fundamental para acceder a la Afiliación es **compartir** inequívocamente la filosofía presentada en la **Carta de Valores**, es decir, el deseo de relacionarse directamente con el viajero y acortar así la cadena de distribución del producto y reducir la venta mediante intermediarios.

El **primer paso** del procedimiento de Afiliación es que el empresario **introduzca de forma gratuita** su actividad y su sitio oficial en el portal.

Lo puede hacer el empresario mismo mediante el correspondiente enlace situado al pie de cada página. Una vez realizada la inscripción, se activa el panel de control MyNozio, desde el que se puede realizar la solicitud de Afiliación, así como rellenar y actualizar la ficha del establecimiento en el portal.

Alternativamente, basta con **enviar un correo electrónico** a affiliazioni@nozio.com para que el departamento comercial se ponga en contacto con usted.



LAS GARANTÍAS DEL AFILIADO FRENTE A LOS VIAJEROS

La marca transmite al viajero independiente las ventajas del proceso de compra directa y, al mismo tiempo, lo dirige hacia los establecimientos hoteleros más destacados por la calidad de la relación directa, que, como tales, se comprometen a:

- ofrecer información clara y verídica en su sitio oficial;
- satisfacer las exigencias de los viajeros;
- garantizar a los viajeros la mejor tarifa de la Red, disponible para su reserva en el sitio oficial del establecimiento.

SELECCIÓN

Un algoritmo complejo capaz de seleccionar los establecimientos hoteleros más aptos para la venta directa.

PROCESO DE SELECCIÓN

La solicitud de Afiliación, por tanto, se realiza mediante una autonominación enviada por el propio establecimiento que es estudiada por el personal de selección. Si el establecimiento se encuentra en un destino en el que esté operativo el programa de Afiliación, Nozio procederá al análisis del establecimiento candidato mediante un **complejo algoritmo** de selección, cuyo resultado es un valor denominado **Nozio Rank™**. Se trata de un **índice sintético** capaz de medir la eficacia de los establecimientos hoteleros a la hora de relacionarse directamente con el viajero independiente a través de Internet. Si el Nozio Rank™ es **igual o superior a 3**, el establecimiento cuenta con todos los requisitos para **convertirse en Afiliado** y puede firmarse un contrato de Afiliación.

Nozio Rank™ es un instrumento dinámico: tras ser calculado por primera vez en el momento de la autonominación, se actualiza automáticamente al verificarse constantemente si el establecimiento cumple con las características necesarias para la afiliación.

En caso de que el Nozio Rank™ de un establecimiento baje del valor mínimo (3), Nozio avisará al establecimiento sobre su rendimiento y le sugerirá frentes de actuación para subir de nuevo el Nozio Rank™ al valor mínimo de 3.

Nozio se reserva el derecho de suspender temporalmente o de revocar la afiliación y el derecho de uso de la marca a todos los establecimientos que no demuestren iniciativa para adecuar sus servicios a los estándares de calidad exigidos por el mercado.

3,0

EL NOZIO RANK™

El **Nozio Rank™** se calcula mediante un algoritmo cuyo resultado es una puntuación comprendida entre 0 y 5.

Entran en consideración tres aspectos, cada uno de los cuales es investigado en profundidad en base a determinados elementos:

- **sitio web** (análisis de factores como: contenidos, grafismo, facilidad de uso, visibilidad en los motores de búsqueda, etc.);
- **reputación online** (análisis de las reseñas publicadas en los portales más acreditados de reseñas online y análisis de las reseñas oficiales en Nozio);
- **alineación tarifaria** (análisis de la política tarifaria aplicada: comparación entre canal directo e intermediado).

Las puntuaciones de cada una de las áreas y de los aspectos pertenecientes a ellas determinan, en diferente medida, la puntuación final; el valor relativo de cada uno de ellos se asigna según su diferente importancia, definida en el algoritmo.

ADMISIÓN

Tras el Nozio Rank™, cuesta abajo hasta el lanzamiento al mercado

EL CONTRATO

Una vez verificado que el establecimiento cuenta con las características necesarias para obtener la Afiliación, la entrada en la red se oficializa mediante un **contrato** que **regula los derechos y deberes de ambas partes** y fija las normas de uso correcto de la marca y del *know-how* asociado. Al establecimiento se le proporcionan los instrumentos de identificación de la marca tal y como se establece en el Manual de uso, que regula su uso correcto en los diversos ámbitos de aplicación. En línea con la Carta de Valores, **no se aplican comisiones** sobre las ventas: la relación está regulada por un canon fijo anual estudiado cuidadosamente para satisfacer las exigencias de establecimientos de diversos tipos. Se calcula **según las dimensiones del establecimiento hotelero y el período de apertura**.

LA PRESENTACIÓN Y EL LANZAMIENTO

La entrada en la red es anunciada a los demás Afiliados, a los viajeros del portal y al mercado turístico mediante diferentes **acciones de comunicación**: envío del boletín a los viajeros inscritos en la Comunidad y a los demás hoteles afiliados, enlace en la página principal del portal durante una semana y comunicados de prensa tradicionales y sectoriales.



**COMPRARTIR LOS VALORES
DE LA DESINTERMEDIACIÓN**

AUTONOMINACIÓN

NOZIO RANK™

EXCLUSIÓN
Nozio Rank < 3

ADMISIÓN
Nozio Rank > = 3

**IDENTIFICACIÓN
DE FRENTE
DE ACTUACIÓN**

CONTRATO

**ACCIONES DE
ACTUACIÓN**

**COMPROBACIÓN DE
APLICACIONES**

AUTONOMINACIÓN

**PRESENTACIÓN y
LANZAMIENTO**

PUNTOS PRINCIPALES*

DEL CONTRATO DE AFILIACIÓN

EL AFILIANTE

- es la empresa pionera de la difusión internacional de la cultura del prescindir de los intermediarios, aplicada al sector de los viajes, como proceso distributivo capaz de sostener social y económicamente el sistema turístico;
- tiene como objetivo promover y valorizar, a través de la red que se distingue con su marca y sus diferentes versiones, un sistema directo de distribución turística capaz de satisfacer los requisitos del viajero independiente y de favorecer la sostenibilidad económica de los territorios turísticos y de las actividades turísticas respetando totalmente la identidad de cada uno de los agentes implicados; (...)

EL AFILIADO

- está dispuesto a invertir para mejorar tanto la relación con su cliente como el rendimiento de su actividad prescindiendo de los intermediarios, es decir, acortando la cadena de distribución de su producto;
- es propietario de un dominio y del correspondiente sitio Internet ("Sitio Oficial"), que desea convertir en parte central de la relación con sus clientes/huéspedes;
- se identifica con los valores promovidos por el Afiliante y su marca, está interesado en el sistema creado por el Afiliante y en su know-how, y piensa utilizar este sistema para promover su establecimiento; (...)

EL OBJETO DEL CONTRATO

permitir que el Afiliado se beneficie de la visibilidad de la marca y de los servicios y productos adicionales que el Afiliante pone a su disposición según los términos, las condiciones y las modalidades del Contrato de Afiliación;

SERVICIOS Y PRODUCTOS INCLUIDOS

Programa de visibilidad de la marca:

- mayor visibilidad en el portal del Afiliante y en los portales Asociados;
- inclusión en el Directorio de Afiliados, impresa y descargable en PDF;
- representación en ferias de sector de relevancia internacional; campañas publicitarias en revistas de sector dirigidas tanto al viajero como al sector turístico/hotelero;

Sistema de reservas online multilingüe, incluyendo productos suplementarios, paquetes y promociones:

- uso gratuito del sistema de gestión de reservas online, con acceso a área reservada para ventas sujetas a condiciones particulares; el sistema permite asimismo la venta de paquetes, promociones y productos suplementarios;

Sistema de estadísticas con análisis de conversión (ROI):

- uso gratuito del sistema de análisis de prestaciones del Sitio Oficial mediante monitorización de visitas, países, referencias, páginas, palabras clave y objetivos alcanzados;

Seminario sobre cómo prescindir de los intermediarios:

- participación gratuita en el seminario anual de venta directa, en la ciudad más cercana a la sede del Afiliado, de 4 horas de duración, con certificado final y entrega de material de formación;

Noticias y datos sobre los flujos turísticos:

- acceso desde el Panel de Control a la sección Noticias e Informes, que contiene las más recientes noticias del mercado turístico online y los datos sobre los flujos turísticos de toda la red en forma agregada (Afiliante, Asociados, Afiliados);

OBLIGACIONES DEL AFILIANTE

Selección

El Afiliante se compromete a afiliar exclusivamente establecimientos que hayan demostrado tener una buena capacidad de relacionarse directamente con el viajero, es decir, cuyo valor en el Nozio Rank™ sea suficientemente alto;

Presentación y lanzamiento

El Afiliante se compromete a comunicar al mercado turístico la incorporación del nuevo Afiliado a través de un comunicado de prensa que enviará a las principales revistas de sector y que se publicará en las secciones "business" y "últimos afiliados" del portal;

Identidad

El Afiliante se compromete a suministrar al Afiliado los materiales de comunicación -"cubo" para recepción y pegatinas- y las herramientas -código para introducir en el Sitio Oficial y hacer visible la marca- necesarias para que el sitio sea identificable, según se establece en el Manual de uso de la Marca; además, el Afiliante se compromete a hacer al Afiliado fácilmente reconocible y accesible en el portal del Afiliante dentro del conjunto de actividades turísticas reseñadas en el portal, que pueden estar afiliadas o no;

Visibilidad y promoción

El Afiliante se compromete a promover y difundir la marca, procurando para los Afiliados beneficios en el mercado turístico internacional a través de -a título de ejemplo no exhaustivo- sus propios portales en Internet y los de sus asociados, la distribución de la guía impresa, la participación o la presencia en ferias de sector; campañas publicitarias en revistas de sector según los términos, las condiciones y las modalidades del Contrato de Afiliación;

Productos

El Afiliante se compromete a suministrar un sistema de reservas online multilingüe con acceso reservado a clientes/visitantes habituales, y un sistema de análisis del rendimiento del Sitio Oficial en términos de visitas y ventas; asimismo, se compromete a desarrollar servicios y productos para los Afiliados según las exigencias del mercado turístico sin intermediarios;

Know-how

El Afiliante se compromete a proporcionar al Afiliado la posibilidad de descargar de Internet los análisis de marketing redactados por el Afiliante sobre los flujos turísticos agregados de su portal, de la red de Afiliados y de los Asociados, y sobre el mercado turístico sin intermediarios en general;

Reputación online

Para mantener actualizado el valor en el Nozio Rank™, el Afiliante se compromete a recoger las opiniones de los viajeros (en adelante "official reviews") que, después de haber reservado en el Sitio Oficial del Afiliado, se hayan alojado en el establecimiento del Afiliado; el Afiliante se compromete a poner las "official reviews" a disposición de los viajeros independientes que utilizan el portal del Afiliante y a suministrar a los Afiliados las indicaciones correspondientes, tanto en caso de tarifas no coincidentes entre diferentes canales de distribución en Internet como de eventuales opiniones negativas expresadas por los viajeros, proporcionando un procedimiento sencillo para que el Afiliado pueda responder profesionalmente;

Grupo de trabajo

El Afiliante se compromete a poner a disposición del Afiliado un Grupo de Trabajo compuesto por un Asesor Comercial, un Contable de Producción y un Contable de Ingresos que asistirá al Afiliado durante las actividades funcionales para alcanzar los objetivos

estipulados en el Contrato de Afiliación, y sugerirá las acciones más convenientes para mantener y mejorar los rendimientos del Sitio Oficial; asimismo, se compromete a poner a disposición del personal del Afiliado cursos de formación específicos personalizados que deberán acordarse en un contrato por separado;

Suspensión

El Afiliante se compromete a alertar al Afiliado en caso de que el Nozio Rank™ descienda por debajo del umbral de 3/tres, y a sugerir frentes de actuación para que el Nozio Rank™ supere el umbral de 3/tres; si en un plazo de 6 meses el Afiliado no demuestra haber emprendido inmediatamente acciones para adecuar sus servicios a los estándares de calidad exigidos por el mercado, el Afiliante tendrá la facultad de revocar la Afiliación rescindiendo el Contrato de Afiliación; durante el período de suspensión, el Afiliante garantiza el suministro de todos los servicios estipulados en el presente contrato;

OBLIGACIONES DEL AFILIADO

Sitio oficial

El Afiliado se compromete a promocionar su establecimiento hotelero tanto online como offline exclusivamente a través del Sitio Oficial y del dominio que forma parte de este Contrato de Afiliación y a no promocionar su establecimiento a través de otros dominios y con recursos diferentes de la presente iniciativa; cualquier otro dominio ya existente deberá redirigirse al presente contrato. El incumplimiento de esta condición es causa de rescisión inmediata del presente contrato;

Estándares de calidad

El Afiliado acepta el valor del Nozio Rank™ y, si este es suficiente para la Afiliación, se compromete a mantener los parámetros evaluados al menos al nivel observado en el momento de la Afiliación durante todo el período de vigencia del presente Contrato de Afiliación; si el valor del Nozio Rank™ deja de ser suficiente, la Afiliación se suspenderá hasta que el valor vuelva a ser suficiente;

Marca

El Afiliado debe introducir la marca del Afiliante en su Sitio Oficial (al menos en la página de inicio y en las secciones de reservas y ofertas o promociones), pero puede utilizarla también en todas las herramientas de comunicación que desee, conforme a lo previsto en el Manual de uso;

Tarifa reservada a la Comunidad

El Afiliado debe activar en el Sitio Oficial, cerca de la marca del Afiliante, un enlace que conduzca a la sección del sistema de reservas online reservado exclusivamente a los viajeros inscritos en el portal. El Afiliado se compromete a ofrecer a los viajeros inscritos en el portal del Afiliante ofertas y tarifas más convenientes que a los otros viajeros que visiten y reserven en su Sitio Oficial. El descuento no deberá ser inferior a ... (...) euros por habitación por noche, valor obtenido considerando el precio medio por habitación aplicado por el Afiliado durante el último año de ejercicio. La aplicación de la oferta permitirá alimentar y fidelizar la Comunidad de viajeros que reservan desde los sitios oficiales, para beneficio de todos los Afiliados;

Sistema de estadísticas

El Afiliado debe introducir en todas las páginas de su Sitio Oficial un código que se le suministrará para poder monitorizar la evolución del sitio; el Afiliado autoriza al Afiliante a acceder a estos datos, analizarlos y ponerlos a disposición no solo del Afiliado sino también, en forma anónima o agregada, de todos los Afiliados;

Disponibilidad

El Afiliado se compromete a adoptar una política de distribución orientada a garantizar la máxima disponibilidad de habitaciones reservables directamente y a configurar la disponibilidad en el sistema de reservas online con bastante anticipación, actualizando a diario, o a menudo, la disponibilidad, las tarifas y las ofertas o promociones;

Alineación de tarifas - Rate parity

El Afiliado se compromete a adoptar una política tarifaria que tenga en cuenta la evolución del mercado de su propio destino y categoría, para no desincentivar nunca las reservas directas generadas a través del Sitio Oficial, por teléfono y/o por correo electrónico, aplicando en el Sitio Oficial las mismas tarifas que en los canales intermediarios. En caso de que, en un plazo de 48 horas desde la fecha en que se realice la reserva en el Sitio Oficial, la tarifa reservada en el Sitio Oficial del Afiliado resulte más elevada que la tarifa publicada en los canales intermediarios, el Afiliado se compromete a cobrar al viajero una tarifa igual o más baja, una vez que el viajero haya señalado la incongruencia siguiendo el procedimiento de reclamación establecido en estos casos y puesto a disposición del viajero por el Afiliante. Si el Afiliado no cumple con estas condiciones por más que el viajero haya presentado la reclamación correctamente, el Afiliante emitirá, a beneficio del viajero, un cupón por la diferencia, facturando el importe correspondiente al Afiliado, que asumirá el pago del mismo;

Tutela de la reputación

El Afiliado acepta que el Afiliante recoja y publique las opiniones de los viajeros que han reservado en el Sitio Oficial y se han alojado en el establecimiento del Afiliado, según lo indicado en las Pautas, tanto en el portal como, eventualmente, en una sección específica del Sitio Oficial; mediante un procedimiento específico, el Afiliado podrá responder a las reseñas y asimismo se compromete a monitorizar su reputación online también en otros portales, respondiendo profesionalmente a eventuales reseñas negativas si procede;

Inspecciones

El Afiliado acepta reservar para el personal del Afiliante eventuales estancias gratuitas en habitación doble en su establecimiento, para permitir las inspecciones y evaluaciones necesarias de algunos aspectos que conforman el Nozio Rank™ y que no puedan evaluarse de otra manera;

Seminarios

El Afiliado se compromete a participar al menos en uno de los seminarios anuales organizados por el Afiliante en el territorio nacional. El objetivo de tales iniciativas es compartir los resultados obtenidos por toda la red y los objetivos en los cuales concentrarse para el desarrollo de ésta;

Confidencialidad

El Afiliante se compromete a no dar a conocer ni divulgar a terceros y a garantizar la confidencialidad de la información confidencial y el know-how;

DURACIÓN Y RESCISIÓN

Duración

El contrato tendrá una duración de... (...) años a partir de la fecha de suscripción y se renovará automáticamente por un período de ... (...) años, y así sucesivamente, con los mismos pactos y condiciones y con el añadido de la actualización Istat;

Rescisión

Ambas partes podrán rescindir el contrato por medio del envío de una carta certificada con acuse de recibo, con al menos 6 (seis) meses de preaviso. En caso de violación de la cláusula de duración, el Afiliado deberá igualmente pagar al Afiliante el monto total del canon, incluido todo importe aún no pagado.

* Condiciones puramente demostrativas extraídas de la edición del Contrato de Afiliación del 20 de enero de 2009, sujetas a posibles variaciones.

“
 La **Desintermediación** es el fenómeno que se da cuando se consigue evitar los canales tradicionales de distribución y venta de un producto/servicio, principalmente gracias al uso de las **redes informáticas** (Internet). En el pasado, las dificultades de comunicación y de traslado de mercancías hacían necesaria la presencia de intermediarios entre el productor de un bien y el consumidor final; a día de hoy, sin embargo, esto ya no es así en la mayoría de los sectores, y **el consumidor final** puede, en tiempo real, ponerse en contacto con el **productor**, enviarle su pedido y pagar el bien adquirido; el productor, por otra parte, gracias a los importantes progresos de la logística, puede enviar inmediatamente la mercancía, incluso en cantidades pequeñas, que se produce, cada vez con más frecuencia, “on demand”. En el caso de los bienes inmateriales y de los servicios, donde el intermediario siempre ha desempeñado un papel netamente organizativo, la organización y la racionalización de los procesos productivos es la clave de la desintermediación. El principal beneficio de la desintermediación es la **reducción de los costes**, puesto que desaparecen los recargos que cada intermediario aplica al valor de la mercancía. A nivel más general, la desintermediación reduce el parasitismo en el mundo de la producción al acercar el precio de las mercancías al precio real, contribuyendo así a la eliminación de la **especulación**.
 ”

Wikipedia



más negocios 0% de intermediación todo beneficio

Nozio | via Torino 151/B, 30172 Venezia Mestre, Italia | ☎ +39.041.5322900 | 📠 +39.041.5322599 | ✉ info@nozio.com

www.nozio.com/business