



CLUSTER DEL TURISMO DE EXTREMADURA  
Agrupación Empresarial Innovadora

## SAVIC

SISTEMA AVANZADO DE VIGILANCIA DE LA  
COMPETENCIA

El Cluster del Turismo de Extremadura y la empresa Ruragest, presentan el proyecto financiado por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, SAVIC.

Esta iniciativa permite a los alojamientos extremeños conocer de primera mano y, en exclusiva, los datos de más de 6.000 alojamientos de toda España, para poder competir con una información privilegiada.

El proyecto SAVIC, compara en tiempo real las tarifas de los establecimientos turísticos con su competencia en base a la información de 6.300 alojamientos rurales conectados a centrales de reservas como Ruralgest y Citygest.

La herramienta permite, principalmente, analizar el precio de la competencia en función de distintos factores como qué precio utilizaron otros establecimientos en una fecha determinada.



CLUSTER DEL TURISMO DE EXTREMADURA  
Agrupación Empresarial Innovadora



AVDA. DE LA UNIVERSIDAD S/N. EDIFICIO VALHONDO  
10003 CÁCERES  
TELÉFONOS: 927 260 292 / 687 664 715  
[info@clusterturismoextremadura.es](mailto:info@clusterturismoextremadura.es)  
[www.clusterturismoextremadura.es](http://www.clusterturismoextremadura.es)  
Síguenos en Facebook, Twitter, Extremadura.com



Trabajamos  
pensando en ti...

# SAVIC

Sistema Avanzado de  
Vigilancia de la Competencia

Proyecto financiado por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio con 38.980 €





# SAVIC está desarrollado para colaborar en la mejora de la competitividad dentro del ámbito de lo que se viene denominando Revenue Management

## Es el medio perfecto para entender, anticiparse e influenciar el comportamiento del consumidor con el fin de maximizar los ingresos

SEGÚN JORGE PRIETO, PRESIDENTE DEL CLUSTER DEL TURISMO:

“Este sistema va a permitir a los alojamientos extremeños que el **precio sea competitivo y en qué momento**, además de conocer qué índices de ocupación tuvieron otros lugares comparando establecimientos similares en destinos de la competencia”



**SOLUCIONES PERSONALIZADAS**  
El Revenue Management consiste, fundamentalmente, en vender al mejor precio, en el momento preciso al cliente adecuado. Es decir adaptar los precios y tarifas de los establecimientos para **garantizar su demanda**



### SOLUCIONES PARA EL TURISMO DE INTERIOR

En el sector del turismo de interior, la vigilancia de la competencia para la **toma de decisiones** ya se está aplicando sin embargo todavía **suele ser un tanto “artesanal” ya que disponen de valores como ocupación, estimación de ventas, precios y tarifas pero no es fácil conocer los precios de la competencia** y comprobar si se están perdiendo clientes por tener precios superiores a la competencia o se está perdiendo dinero por vender por debajo del precio de la competencia.

**SOLUCIONES E-BUSINESS**  
No es fácil conocer los precios de la competencia y comprobar si se están perdiendo clientes por haber establecido precios superiores a la competencia o se está perdiendo dinero por vender por debajo del precio de la competencia.



**SAVIC** permitirá comparar en tiempo real las tarifas de los establecimientos turísticos con su competencia en base a la **información de 6.300 alojamientos rurales conectados a centrales de reservas como Ruralgest o Citygest**

Más información en [www.clusterturismoextremadura.es](http://www.clusterturismoextremadura.es)  
La herramienta estará disponible a partir del 27 de marzo

