

FIDELT  UR

CÓMO INCREMENTAR LA VENTA DIRECTA

FIDELTOUR ACADEMY



**/ANTES DE
EMPEZAR
RECUERDA...**



Estar cONectados

En esta era digital donde todos estamos pegados a nuestros móviles y las apps de reserva de hoteles nos bombardean con ofertas, los hoteles tienen un desafío gigantesco.



Tu hotel, tu casa

¿No es genial cuando tienes una relación directa con tus clientes? Es como invitar a tus amigos a una cena en casa: cuidas los detalles, piensas en lo que le gusta a cada uno, pones música de ambiente y enciendes unas velitas.

Tu hotel debería ser igual.

Al pulir tu sitio web y tener un buen motor de reservas, te aseguras de que tus huéspedes se sientan como en casa desde el primer clic.



¡Contenido, contenido!

Si a la mezcla le añades contenido súper atractivo, opiniones reales y un newsletter más interesante que los últimos estrenos de Netflix, tienes la receta ganadora.



Haz que se enamoren

La venta directa no solo llena tus habitaciones, sino que también crea una buena reputación y relaciones más cercanas con tus huéspedes.

Así que, querido hotelero, en este mundo digital súper acelerado, la venta directa es como ese abrazo que todos necesitamos de vez en cuando.



¡Empezamos
con la guía!

**Organízate hoy,
incrementa la venta
directa mañana.**

Es cuestión de tiempo.



PÁGINA WEB ORIENTADA A LA VENTA

Asegúrate de que tu sitio web sea **rápido, responsive y fácil de navegar**. Una experiencia de usuario fluida es esencial para que los visitantes completen sus reservas.

Una vez tu huésped haya realizado una reserva, debes **automatizar el proceso** para que le sea fácil acceder a la información.

Es sumamente importante que también incluyas contenidos y **material de calidad**. Lo visual atrapa (y vende) así que incorpora fotos en alta calidad de tus habitaciones, espacios comunes, gastronomía, etc.



Una **sección de preguntas y respuestas** orientada a resolver dudas sobre gestión de pagos, cancelaciones, check in, check out o tipos de pensión será de mucha ayuda para el usuario y puede ser uno de los puntos de inflexión cuando decida realizar su reserva.

MOTOR DE RESERVAS EFICIENTE

El motor de reservas es la rueda que mueve la página de tu hotel.

Implementa un motor de reservas **intuitivo y seguro**.

Los clientes deben sentir que el proceso es sencillo y que sus datos están protegidos durante todo el proceso de pago y reserva.

Asegúrate de que la implementación en otras plataformas como móviles o tabletas sea igual de fluida que en la versión en ordenador.

3 GANA FANS: FIDELIZA A TUS HUÉSPEDES

Fidelizar a los clientes de tu hotel te permitirá ofrecerles más servicios e incrementar las ventas. Recuerda que, para fidelizar, primero debes crear una base de confianza.

Traspasa la cuarta pared: un equipo alineado con la marca, una atención personalizada y unas instalaciones tal cual se ven en las plataformas digitales marcan la diferencia antes que un descuento.



Incluye un club de fidelización o campañas de e-mail marketing en tu estrategia de comunicación.

4 OFRECE DESCUENTOS EXCLUSIVOS

Para generar más ventas, primero hay que generar necesidades. Ofreciendo promociones y paquetes que solo estén disponibles al reservar directamente a través de tu página web, incentivarás las reservas y **evitarás intermediarios.**

Un 10% de descuento en la primera reserva o un acceso gratis al Spa, son ofertas muy jugosas que tu huésped seguro que aceptará.



No dejes que la competencia se te adelante.

Conoce, conecta y fideliza a tu huésped.



CAMPAÑAS DE E-MAIL MARKETING

Las campañas de e-mail marketing bien estructuradas pueden aumentar hasta un **150% la venta directa**.

Los newsletters permiten mantener a tus clientes informados sobre ofertas especiales, eventos y novedades, además, es una manera de mantenerse relevante y hacer gala de una buena comunicación digital.



Un recordatorio oportuno al cliente indicado puede ser sinónimo de una nueva reserva.

EXPANDE TU MENSAJE EN REDES

Las redes sociales son un canal más para trabajar la confianza con los usuarios y animarles a descubrir contenidos exclusivos en tu página web.



Cuando envíes newsletters u ofrezcas ofertas únicas, **promocionalo en tus redes:** redirige a los usuarios a tu página y anímalos a ser parte de la tribu.

Céntrate en utilizar las redes para mostrar la **esencia de tu hotel:** el estilo, las actividades o la gastronomía son una buena manera de empezar.

Si te animas, utiliza Meta Ads para realizar campañas específicas y conseguir llegar a un público nuevo o promocionar alguno de tus servicios.

ACOMPaña A TU HUÉSPED

Conseguir una venta no es sólo conseguir una reserva. Para enamorar a tu huésped y hacer que se sienta importante, debes acompañarle durante todo su Guest Journey.

Envíale información de su interés, ofertas de venta cruzada y recuérdale los datos importantes que vas a necesitar cuando se acerque la fecha del viaje.



Un e-mail de bienvenida ayudará a que tu huésped se sienta como en casa.

SACA PARTIDO A LAS RESEÑAS

Es bonito cuando hablan bien de nosotros, ¿a qué sí?

Mostrar opiniones y reseñas de huéspedes anteriores puede ser el empujón final que necesita un cliente potencial para reservar.

Una sección en tu página web, una publicación en redes sociales, o simplemente, una buena ficha de Google My Business, es un escalón más que vale la pena tener en cuenta.

El 95% de los que viajan por placer miran antes las reseñas online de un hotel, mientras que el 80% se deciden a reservar según los comentarios.



AUMENTA TU BASE DE DATOS

Sería un poco difícil enviar newsletters si no tenemos a quién enviárselo, ¿verdad?

Aumentar tu base de datos es esencial para poder conocer a tu huésped y crear estrategias de e-mail marketing efectivas.

Si aún no has implementado un pop-up de suscripción en tu página web o has dirigido a tu usuario desde redes sociales, ¡estás perdiendo un filón!



Utiliza Social Wifi para ofrecer servicio a tus clientes y además, aumentar tu BBDD.

VARIOS CANALES DE COMUNICACIÓN

Darle a tu huésped diferentes opciones a la hora de comunicarse contigo es clave.

Ofrece **múltiples canales de comunicación**, como chat en vivo, e-mail o teléfono, y asegúrate de que el equipo está capacitado para resolver dudas y facilitar el proceso de reserva.

Si además, automatizas tus canales de comunicación, la comunicación directa con tu huésped será mucho más eficiente!



Planifica con ganas. Con el módulo Marketing tienes 2500 envíos.

Y no te preocupes de nada más.



EN CONCLUSIÓN

Con tanto estímulo visual, la venta directa se ha convertido en un segundón dentro del marketing hotelero. La realidad es que cada clic cuenta, y bien planificado, significa que estamos un paso más cerca de una venta única.

Al ofrecer una **experiencia personalizada** desde el sitio web hasta las ofertas exclusivas, los hoteles pueden crear una conexión genuina con sus huéspedes, algo que las plataformas de terceros no siempre logran.

Además, con contenido atractivo y comunicación directa, se construye lealtad y confianza.

La venta directa no es solo una estrategia para aumentar ingresos; es la clave para ofrecer una experiencia auténtica y memorable, fortaleciendo la relación hotel-huésped.

Tu hotel será el primer lugar en el que descansará y el último en abandonar.

¿Por qué no acompañar a tu huésped para ofrecer una experiencia personalizada?



HERRAMIENTAS QUE TE PUEDEN AYUDAR

Fideltour ofrece varias opciones en una sola plataforma.

El objetivo principal es recabar información de calidad de tus huéspedes. Tendrás diferentes opciones específicamente diseñadas para crear estrategias de marketing que te harán aumentar la venta directa de tu hotel.



FIDELTOUR MARKETING

Maximiza la conversión de tu web automatizando campañas personalizadas.



FIDELTOUR CONNECT

Centraliza tu base de datos conectando todas tus fuentes de datos.



FIDELTOUR REVIEWS

Optimiza tu reputación online con encuestas de satisfacción hotelera.

FIDELTOUR

Fideltour es el CRM para hoteles creado por y para hoteleros que te permite conectar, conocer y fidelizar a tu cliente.

Empieza hoy tu aventura.

MÁS INFORMACIÓN



www.fideltour.com



marketing@fideltour.com

SÍGUENOS EN RRSS



[/fideltour](https://www.instagram.com/fideltour)



[/fideltour](https://www.linkedin.com/company/fideltour)