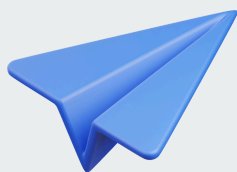


FIDELTOUR ACADEMY
7 ESTRUCTURAS
DE E-MAIL PARA
CONVERTIR





Olvídate de los emails aburridos y sin resultados.

Es hora de dejar de perder el tiempo en pensar qué estructura es la más adecuada para conseguir llamar la atención de tu suscriptor y conseguir que tu e-mail convierta.

Hemos construido 7 estructuras verificadas para que puedas copiar, pegar y enviar sin tener que descubrir durante varios e-mails qué funciona y qué no.

Convierte tus campañas en lead magnets que llenarán tu hotel de huéspedes felices.



Antes de empezar...

- Recuerda modificar los elementos entre corchetes y cualquier información que no se adapte a tu hotel.
- No cambies la estructura y mantén los textos cortos y fáciles de leer.
- No olvides transformar los corchetes [Nombre del Huésped] en etiquetas dinámicas para poder personalizar tu e-mail.
- Cambia los CTAs [Reservar aquí] o [Registro] por botones.



iDesliza que empezamos!



E-mail de bienvenida

Es el primer correo electrónico que se envía a un nuevo suscriptor o cliente después de que se haya registrado en nuestra página web, realizado una compra o se haya inscrito en un servicio.

El objetivo de este e-mail es dar la bienvenida y presentar nuestro hotel, las experiencias disponibles y cualquier producto o servicio interesante.



Asunto: ¡Qué alegría verte, [Nombre]!

Cuerpo:

Hola [Nombre del Huésped],

Gracias por registrarte, ¡bienvenid@!

Como agradecimiento, tienes un 15% de descuento para tu próxima reserva en [Nombre del hotel].

 Código de Descuento: BIENVENIDO15

Utiliza este código al hacer tu reserva y disfruta de una estancia inolvidable con nosotros.

[Reservar Ahora]

¡Esperamos verte muy pronto!



Carrito abandonado

Sucede cuando un usuario pasa por el servicio de reserva en la web de tu hotel, pero no completa el proceso y sale del sitio sin realizar el pago.

Se trata de una oportunidad de venta perdida que podemos recuperar a través de una campaña automatizada de recordatorio de compra.

Es importante analizar las razones por las que un usuario y potencial huésped abandona su carrito, y pueden ser varias: costes poco claros, proceso de pago complejo o demasiado largo, dudas sobre el producto, la experiencia o la estancia, fallos en la conexión.



Asunto: ¿Se te olvida algo?

Cuerpo:

Hola [Nombre del Huésped],

Nos hemos dado cuenta de que no has completado tu reserva en [nombre del hotel]. ¿Algo ha salido mal?

¡No te preocupes, todavía puedes finalizar tu reserva y asegurar tu habitación!

 Detalles de tu reserva:

- Habitación: [Tipo de habitación]
- Fechas: [Fechas de estancia]
- Precio: [Precio total]

Completa tu reserva ahora y disfruta de una experiencia inolvidable en [Destino].

[Completar mi reserva]

Si necesitas ayuda, [contáctanos].

¡Te esperamos!



Oferta especial por tiempo limitado

Las ofertas Flash son una buena táctica para captar la atención de tus suscriptores generando urgencia y necesidad de compra.

Lo ideal es que centres esta oferta en algo específico de tu hotel (a parte de una estancia).

Es importante que tu oferta sea limitada, real y transparente. Utilízala de forma estratégica y genera expectación antes y durante la duración de tu oferta.



Asunto: Oferta flash para tus próximas vacaciones

Cuerpo:

[Nombre del Huésped], tenemos algo que no te puedes perder.

¡Una oferta especial solo para ti! Si reservas tu próxima estancia en [Nombre del hotel] tienes un 20% de descuento.

 Todos los detalles:

- Descuento válido hasta el [Fecha de finalización].
- Incluye desayuno gratuito.
- Late Check-out hasta las 14:00h.

Tienes una oportunidad única de disfrutar de una experiencia inolvidable en [Destino].

Asegúrate tu descuento.

[Reservar ahora]

Tic, tac, tic, tac... ¡corre antes de que desaparezca!



Comunicación post-estancia con incentivo

Un email post estancia, también conocido como email de seguimiento o de agradecimiento, es un correo electrónico que se envía a los huéspedes una vez hayan finalizado su estancia.

Este tipo de email tiene como objetivo principal agradecer al huésped por su estancia y dejarle una buena impresión del hotel. Sirven para mejorar la experiencia del cliente, fomentar la fidelidad y recopilar información.




Asunto: Tu opinión nos mueve a ser mejores

Cuerpo:

Hola [Nombre del Huésped],

Esperamos que hayas disfrutado de tu estancia en [Nombre del hotel].

Nos encantaría conocer tu opinión para seguir mejorando nuestros servicios y poder ofrecerte una experiencia personalizada en tu próxima estancia.

 Hemos preparado una pequeña encuesta y, como regalo por elegirnos, también tienes un 10% de descuento en tu próxima reserva, solo tendrás que utilizar el código REPETIDOR15 la próxima vez que reserves en nuestra web.

La encuesta solo te llevará unos minutos.

[Iniciar encuesta]

Gracias por tu tiempo y esperamos poder volver a verte pronto.



Suscripción a tu newsletter

Una vez que el usuario se suscriba a tu newsletter, pasará a formar parte de tu base de datos. Por lo general, la newsletter tiene un incentivo, normalmente un 15% de descuento o similar, con lo que se busca captar al usuario y que termine realizando una reserva.



Asunto: ¡Aquí está tu descuento, [Nombre del suscriptor]!

Cuerpo:

¡Bienvenid@ a nuestra newsletter, [Nombre del suscriptor]!

Vamos a tenerte informad@ de eventos y ofertas especiales de [Hotel Nombre].

Y como te prometimos, aquí tienes tu descuento para tu próxima reserva. Utiliza el código NEWSLETTER15 y haz las maletas.

[Reservar Ahora]

¡Esperamos verte pronto!



Celebración de un evento

Un email que comunice un evento en el hotel es una herramienta fundamental para dar a conocer a los huéspedes y potenciales clientes las actividades y experiencias que el hotel ofrece.

Dar a conocer tu evento generando expectación y exclusividad aumentará las posibilidades de asistencia y contribuirá a la rentabilidad y popularidad de tu hotel.



Asunto: ¡No te pierdas nuestro evento exclusivo en [Nombre del hotel]!

Cuerpo:

Nos encantaría invitarte a un evento exclusivo en [Nombre del hotel], [Ciudad], el próximo [Fecha del evento].

★ ¡Apunta!

- Fecha: [Fecha del evento]
- Hora: [Hora de inicio] - [Hora de finalización]
- Lugar: [Ubicación / Nombre del hotel]
- Código de vestimenta: [Incluir código de vestimenta]

Queremos que vivas una experiencia inolvidable.

[Regístrate aquí]



Nuevos servicios o experiencias en tu hotel

Un email que comunique un evento en el hotel es una herramienta fundamental para dar a conocer a los huéspedes y potenciales clientes las actividades y experiencias que el hotel ofrece.

Dar a conocer tu evento generando expectación y exclusividad aumentará las posibilidades de asistencia y contribuirá a la rentabilidad y popularidad de tu hotel.



Asunto: Algo especial para ti: una experiencia única en [Nombre del hotel]

Cuerpo:

Querid@ [Nombre del huésped],

Tenemos algo muy especial que contarte.

A partir de ahora, tenemos un servicio único y exclusivo en nuestro hotel [Nombre del hotel] que creemos que puede gustarte. Ahora puedes disfrutar de:

🍹 Spa con tratamientos de lujo

🍴 Servicio de brunch en la zona ajardinada

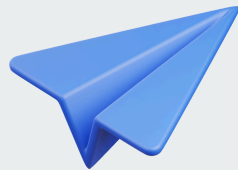
🌅 Experiencia privada SUNSET en nuestro rooftop con las mejores vistas de [Destino], acompañado de champán, vino y una bandeja de finger food

Para celebrarlo contigo, ofrecemos un 20% de descuento en todas las reservas realizadas este mes.

Ven y disfruta con quien más quieres de esta experiencia única.

[Reservar Ahora]

¡Te esperamos!



Ahorra tiempo y analiza tus resultados.

Al final, la repetición en el formato de email marketing es crucial para atraer leads de manera efectiva.

Implementar una estrategia de email marketing bien estructurada no solo te permitirá captar más leads, sino que también optimizará el proceso de conversión, haciendo que cada email trabaje para alcanzar los objetivos de tu hotel.

Programar estos emails significa ahorrar tiempo en tu día a día y asegurarte de que siempre tendrás contenido listo para enviar, evitando la presión de pensar qué comunicar en cada momento.

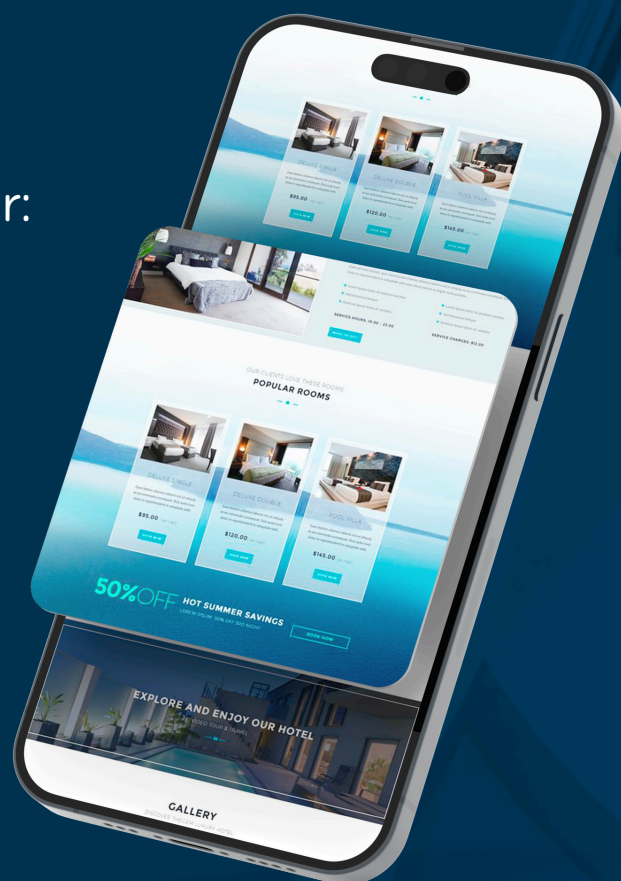
¡Ya nos contarás qué tal te han funcionado!

LLEVA TU HOTEL AL SIGUIENTE NIVEL

AUDITORÍA DE FIDELIZACIÓN GRATUITA PARA HOTELES

Fideltour te permite auditar:

- El crecimiento de tu base de datos
- El aumento de tu venta directa
- El ahorro que supone la fidelización frente al uso de OTAs



FIDELTOUR

Incrementamos la venta directa y la fidelización de todo tipo de hoteles. Nuestra solución integral ya ha ayudado a más de 1.000 hoteles en todo el mundo.

FIDELTOUR

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

Lleva tu hotel al siguiente nivel.

MÁS INFORMACIÓN



www.fideltour.com



marketing@fideltour.com

SÍGUENOS EN RRSS



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



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