

FIDELT^OUR

> CHECKLIST <

Acciones para
incentivar
la venta directa

ACADEMY



Hora de ponerse en marcha

Si estás aquí, es posiblemente porque te has descargado nuestro eBook “Acciones para incentivar la venta directa”.

Ahí, te dábamos las instrucciones para mejorar tu venta directa. Ahora, es momento de ponerlo en práctica.

Hemos creado un sencillo checklist para que vayas organizando tus tareas.

Marca las acciones que ya estás implementado y detecta tus oportunidades de mejora.



iDesliza que empezamos!

Optimización de tu motor de reservas

- ¿Tu motor de reservas es intuitivo, rápido y mobile-first?
- ¿Carga rápidamente y sin errores en todas las páginas?
- ¿Muestras claramente el mejor precio garantizado en tu web?
- ¿Ofreces beneficios exclusivos para reservas directas (late check-out, upgrade, etc.)?
- ¿Tienes un botón de “Reservar ahora” visible en toda la página?
- ¿Hay coherencia de precios entre tu web y las OTAs?
- ¿Ofreces códigos promocionales exclusivos para reservas directas?
- ¿Es capaz de sugerir fechas alternativas si no hay disponibilidad?
- ¿Tienes una solución de remarketing activa si el usuario abandona la reserva?
- ¿Has reducido al mínimo los campos obligatorios en el formulario de reserva?
- ¿Tu proceso de reserva dura menos de 1 minuto?
- ¿Hay sellos de confianza, opiniones y garantías visibles en el proceso de reserva?
- ¿La pasarela de pago es segura?

Comunicación y personalización

- ¿Tus redes sociales están actualizadas y publicas contenido relevante?
- ¿Haces un seguimiento de las reseñas en Google y otras plataformas de opinión?
- ¿Utilizas tus canales de comunicación para redirigir tráfico a tu web o landing pages específicas?
- ¿Monitorizas qué contenido genera más tráfico o conversiones?
- ¿Has analizado el Guest Journey de tu huésped?
- ¿Tienes visibles los comentarios u opiniones de tus huéspedes en tu página web?
- ¿Envías campañas de e-mail marketing y/o WhatsApp con ofertas personalizadas?
- ¿Segmentas tu base de datos según tipo de huésped, origen, intereses o comportamiento?
- ¿Automatizas emails post-estancia para fomentar la repetición?
- ¿Usas el nombre del cliente en tus comunicaciones?
- ¿Tienes un sistema de fidelización al que los huéspedes puedan acceder desde la primera estancia?

Resultados



Si tienes 20 checks o más

BAJO CONTROL

¡Estás muy cerca de dominar tu venta directa!



Si tienes entre 15 y 20 checks

AFICIONADO

Vas por el buen camino, pero aún puedes mejorar varios aspectos clave.



Si tienes 10 checks o menos

INICIADO

¡Es hora de ponerse a trabajar!
Tienes un gran potencial para mejorar tu venta directa.

Y ahora, ¿qué?

Si tu resultado ha sido

BAJO CONTROL

Es posible que tengas que mejorar algunos aspectos para controlar por completo tu venta directa. Revisa al detalle tus canales de comunicación, tu estrategia de envíos o tus automatizaciones post-estancia.

[Quiero controlar mi venta directa](#)

Si tu resultado ha sido

AFICIONADO

Es probable que necesites darle una vuelta a aspectos como personalización, el dato y el uso que le das, así como una mejora de las automatizaciones, algo que te ayudará a mejorar la eficiencia de tus equipos de trabajo así como la relación con tu huésped.

[Descubrir un journey personalizado](#)

Si tu resultado ha sido

INICIADO

Es hora de mejorar la situación de tu hotel. Empieza gestionando la recepción el dato de los huéspedes de manera eficiente para poder crear estrategias eficaces que inicien el camino de la fidelización y mejoren tus ratios de venta directa.

[Mejorar mi nivel](#)

Los siguientes pasos están en tus manos.

Fidelizar no es solo retener: es transformar cada huésped en una oportunidad de venta.

Un programa de fidelización bien diseñado, apoyado en un CRM inteligente, te permite personalizar la experiencia, aumentar la venta directa y construir relaciones duraderas.

En un mercado saturado, quien conoce a su cliente... lo retiene, lo impacta y lo rentabiliza.

Tu hotel es tuyo, que no lo vendan otros.



[EMPEZAR](#)

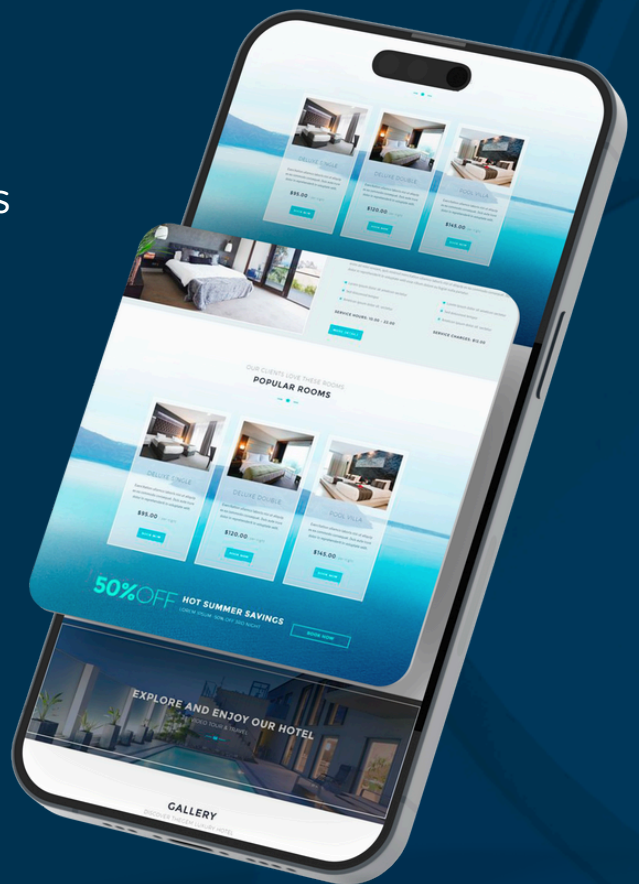
Descubre cómo mejorar la rentabilidad de tu hotel.

Empieza por una auditoría de fidelización gratuita.

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

[PEDIR AUDITORÍA](#)



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)