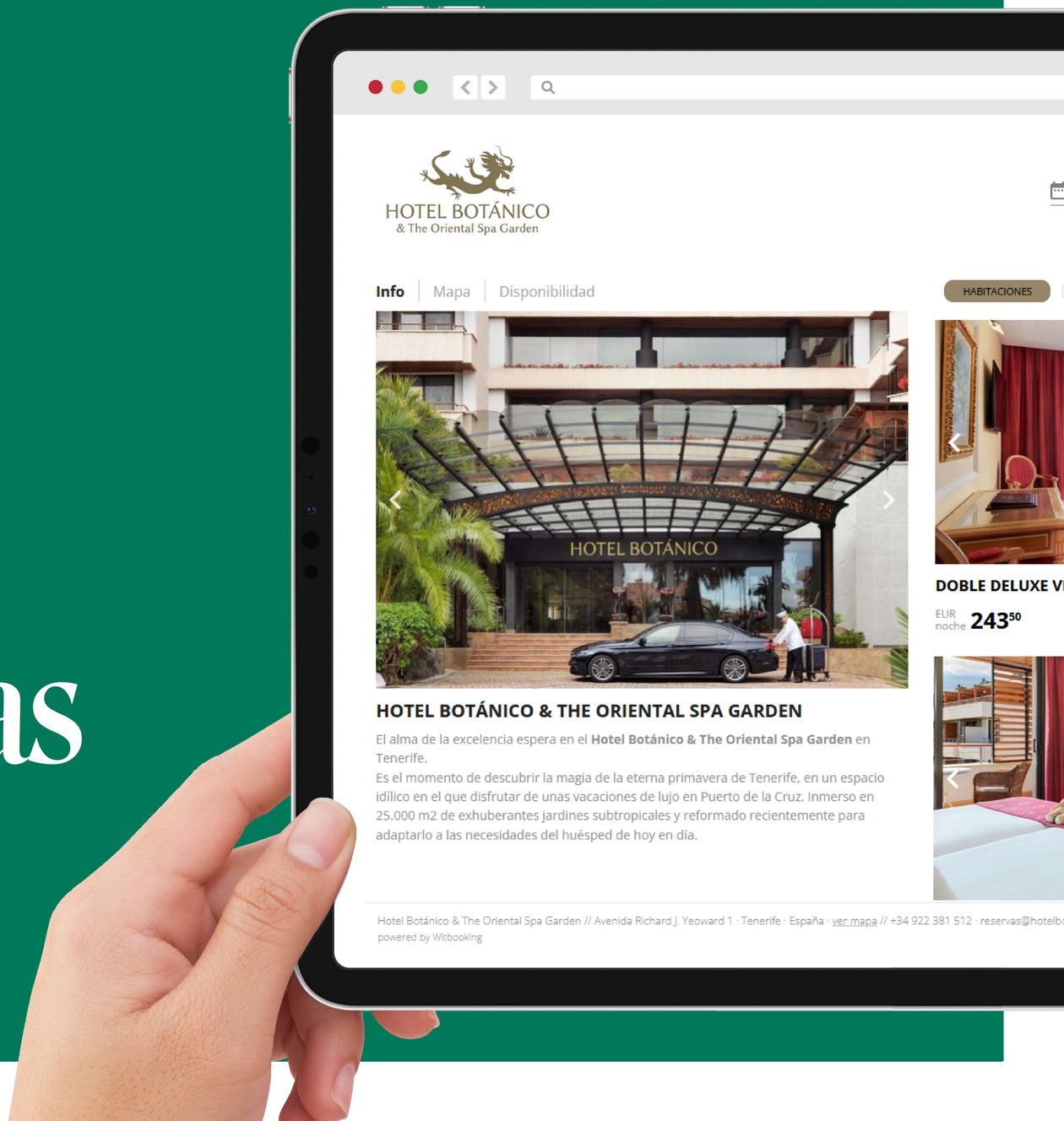
witbooking

Motor de Reservas

LAS CLAVES PARA VENDER MÁS DIRECTAMENTE



¿Nos vamos de viaje?

CUSTOMER JOURNEY

> Búsqueda de información sobre un destino
Acceso a Google para obtener datos (Tráfico orgánico)

> Metabuscadores y OTAs como escaparate
Llegada a la web

> Las ventajas de la venta directa

> Fidelización

> Proceso de reserva
Estrategias para favorecer la adquisición, añadir carrito, promocode

> Los extras como canalizadores de la reserva

> Favoreciendo el pago del cliente

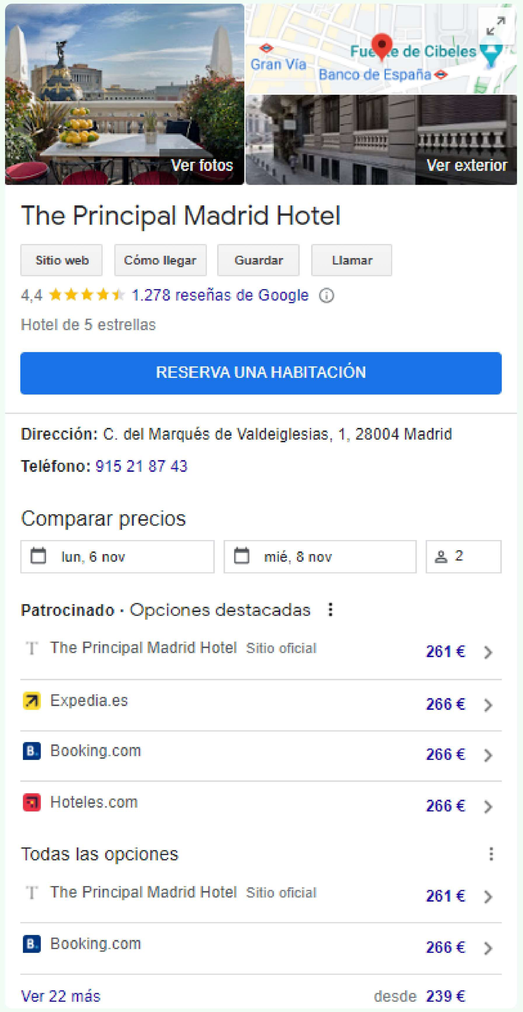
> Comunicación automatizada
En contacto con el cliente hasta la post venta

Metabuscadores

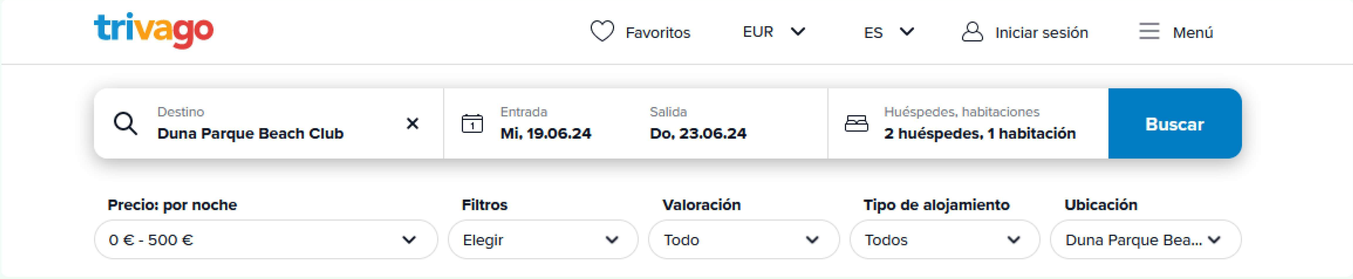
Plataforma de búsqueda que agrupa por filtros los establecimientos

(Precio, cercanía, categoría)

GOOGLE HOTEL ADS



TRIVAGO



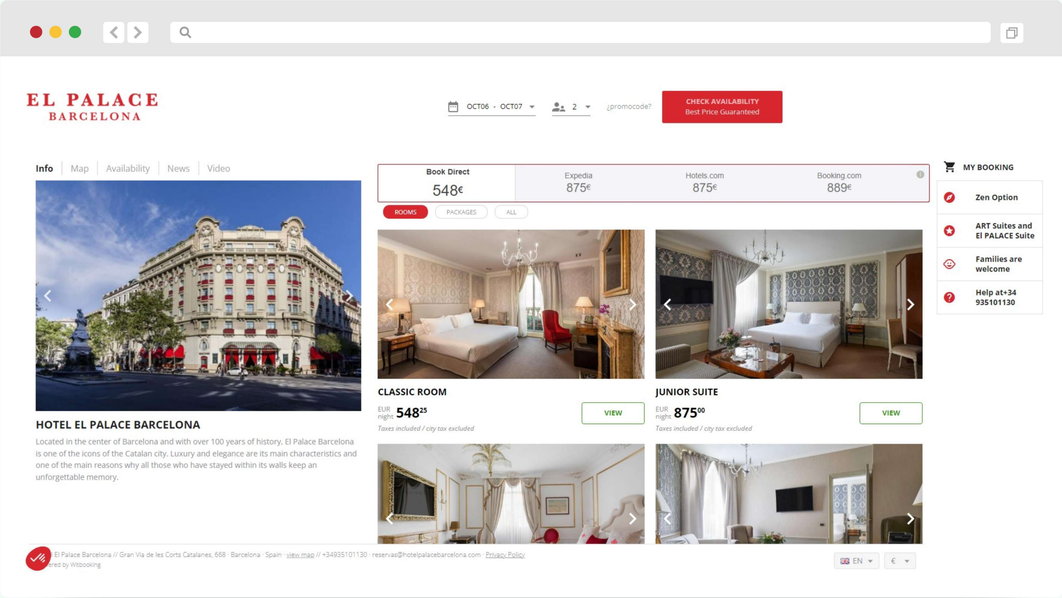
Personalización

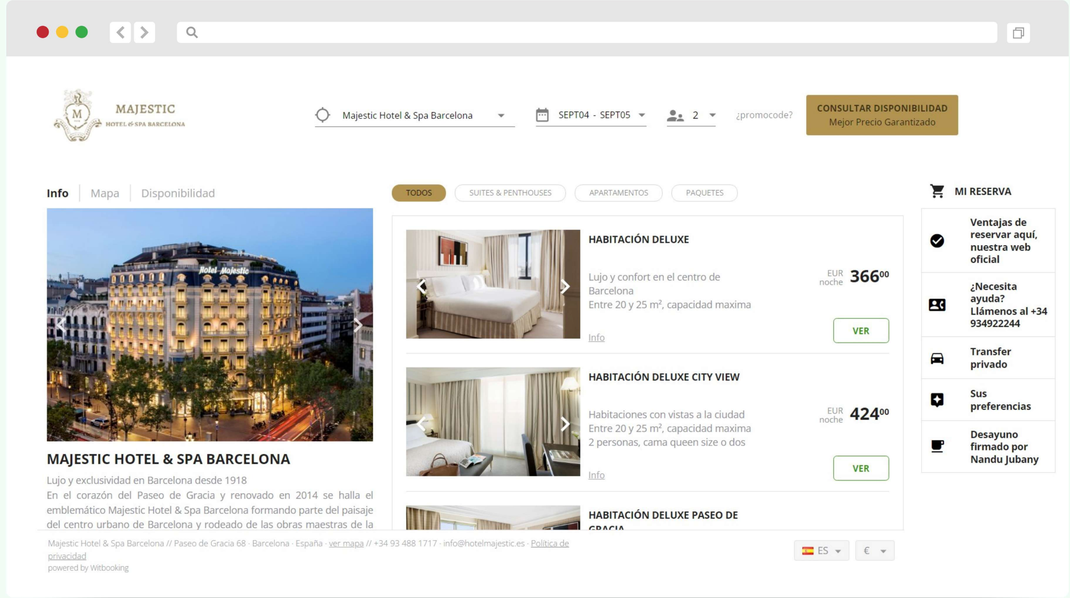
Apostamos por el diseño e invitamos a los clientes a adaptar su motor a una imagen corporativa.

> Fuentes custom

> Filtros de etiquetas en las habitaciones

> Distinta apariencia





Ventajas de la venta directa

La importancia de transmitirle al cliente razones para reservar directamente

> Disparidad positiva en la web oficial

> Mejores condiciones de cancelación

> Pack de bienvenida

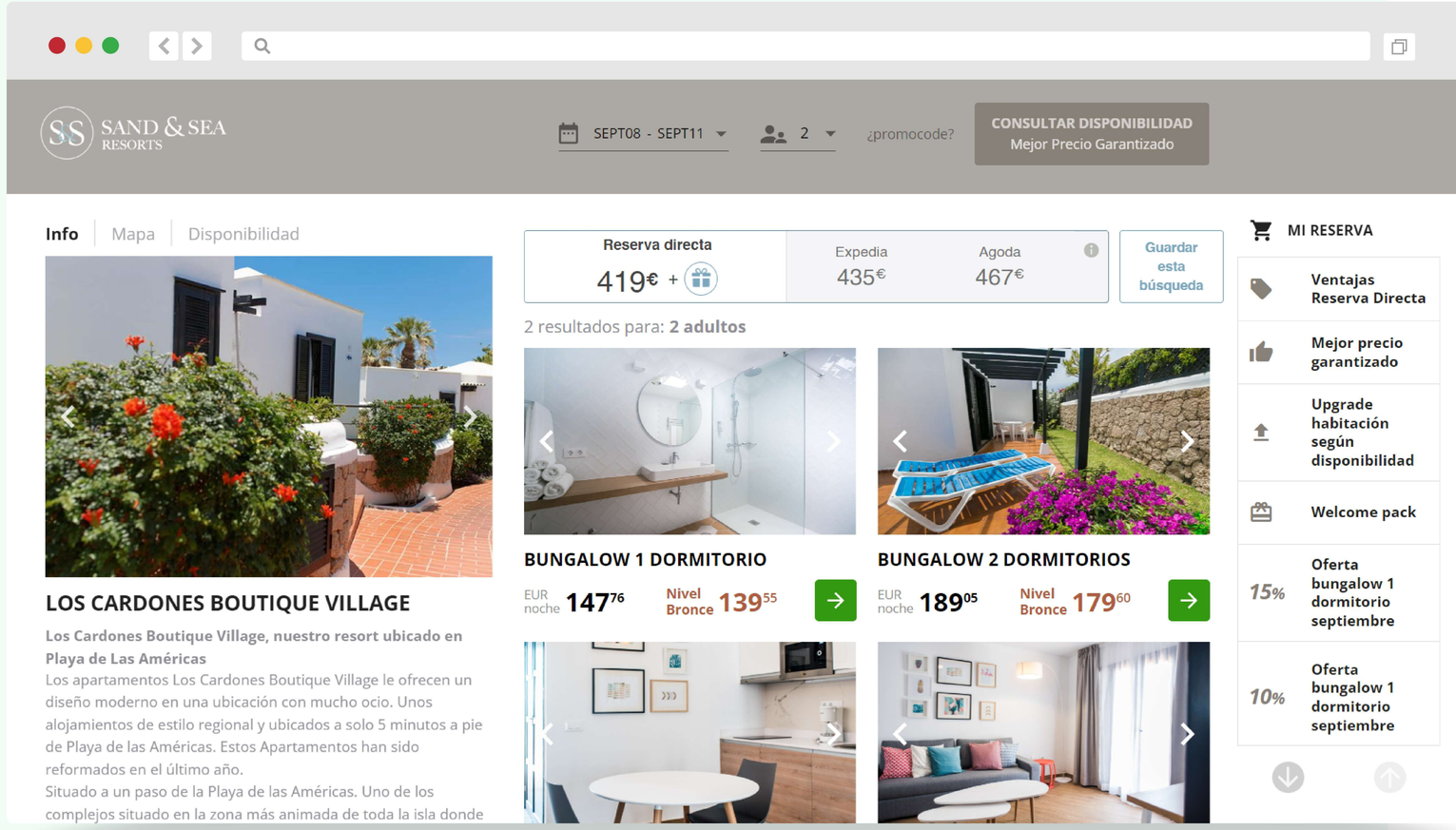
> Early check in / late check out

> Amenities especiales

> Upgrade

> Descuentos en servicios
Wellness, restaurante...

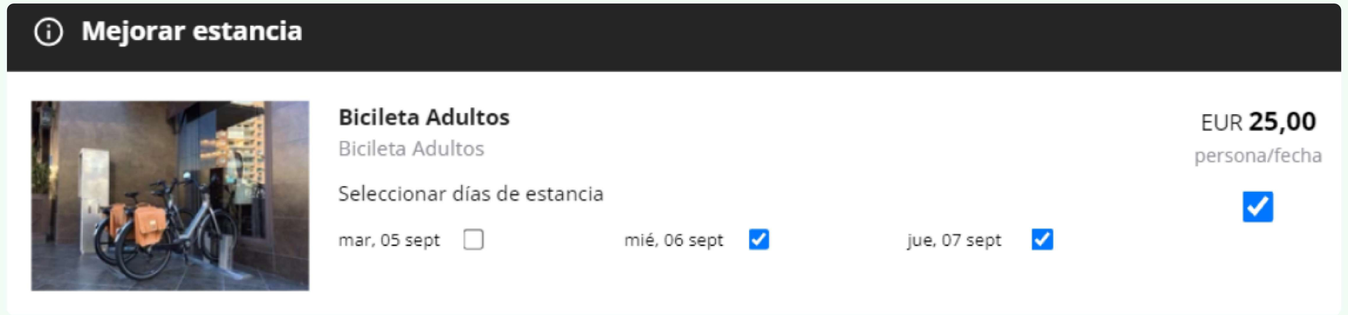
> Experiencias únicas en zonas del hotel
Rooftop, sala vip...



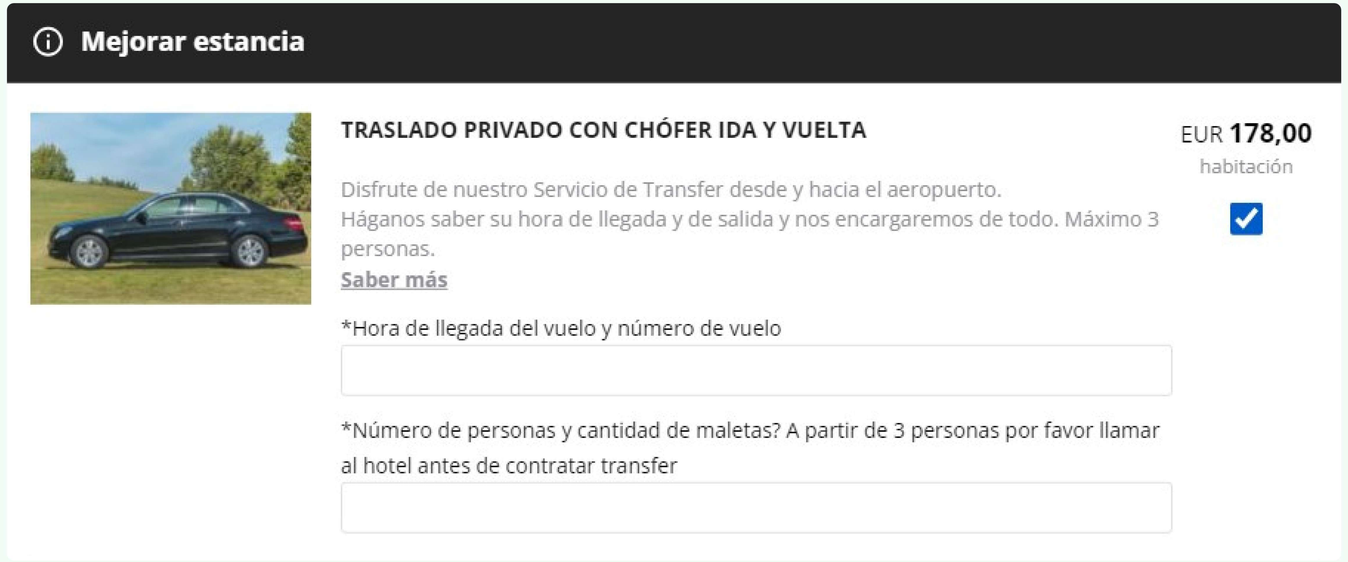
Extras como canalizadores de reserva:

Cross-selling para rotura de paridad con competidores

ELECCIÓN DEL DÍA QUE QUEREMOS DISFRUTAR DEL EXTRA



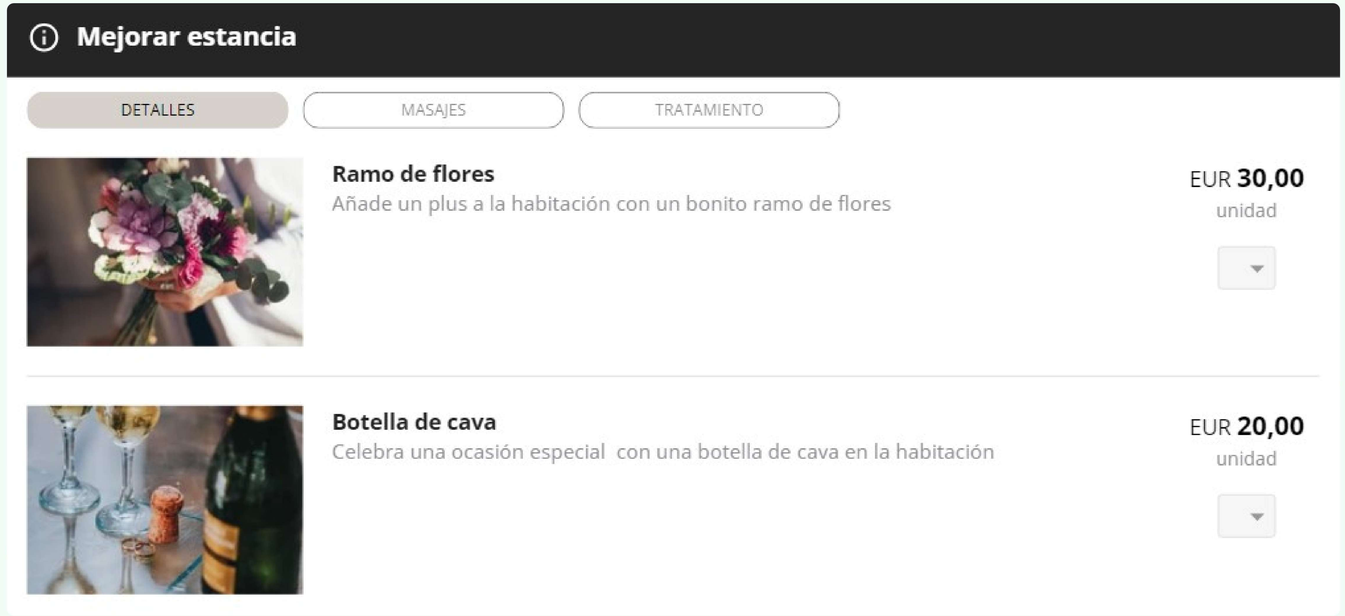
FORMULARIO DE PREGUNTAS



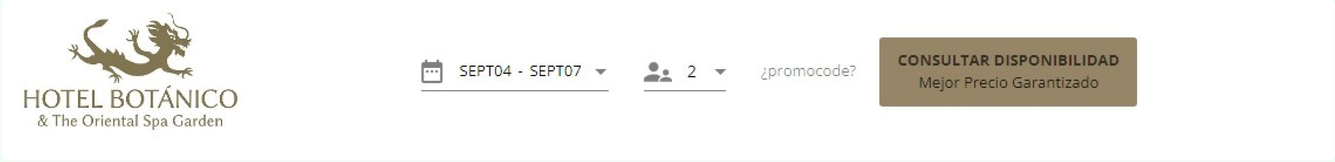
Extras como canalizadores de reserva:

Potenciar los extras ya que Booking.com u otros canales no lo pueden hacer. Aportamos valor. Es un diferencial que invita a comprar.

SEGMENTACIÓN POR TIPOLOGÍA



USO DE CÓDIGOS PROMOCIONALES

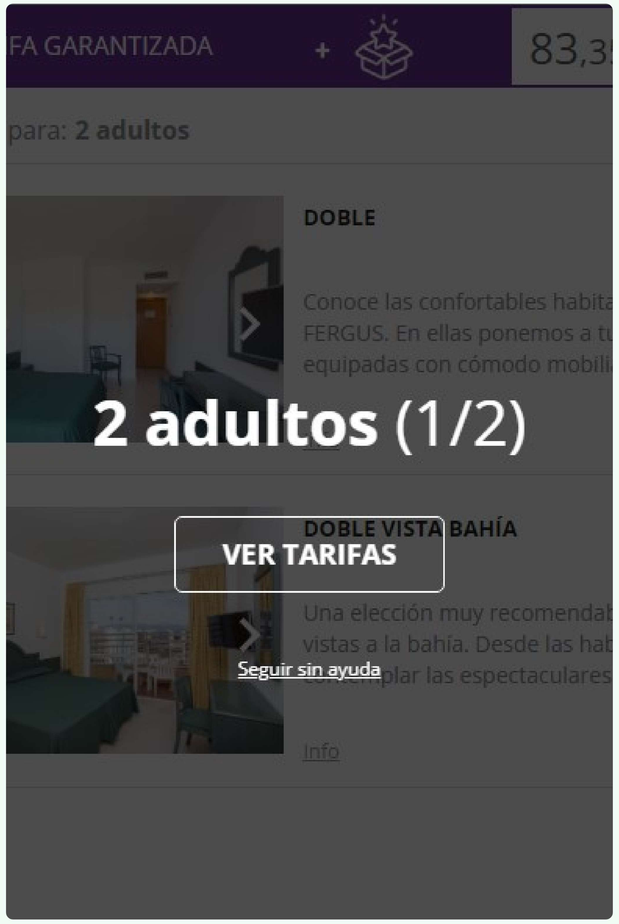


Proceso de reserva

Adentrándonos en el embudo de conversión

INFORMACIÓN ACCESIBLE Y CLARA

ASISTENTE DE RESERVA



CONDICIONES

Política de Cancelación

Tasa turística no incluida. Del 01 de Noviembre al 30 de Abril: 1.10€ por persona y por día. Del 01 de mayo al 31 de Octubre: 2.20€ por persona y día.

Restricciones de cancelación

Fechas	Penalización
Hasta el al 5/10/2023 23:59 h*	**EUR 0,00 (0,00%)**
Desde 6/10/2023 23:59 h* al 7/10/2023 23:59 h*	EUR 490,00 (50,00%)
Desde 7/10/2023 23:59 h*	EUR 980,00 (100,00%)

* hora local

Si cancela hasta 3 días antes de la llegada, no hay gastos de cancelación.

Si cancela 2 días antes de la llegada: el hotel cargará el 50% de la estancia completa.

Si cancela 24 horas antes de la fecha de llegada: el hotel cargará el 100% de la estancia.

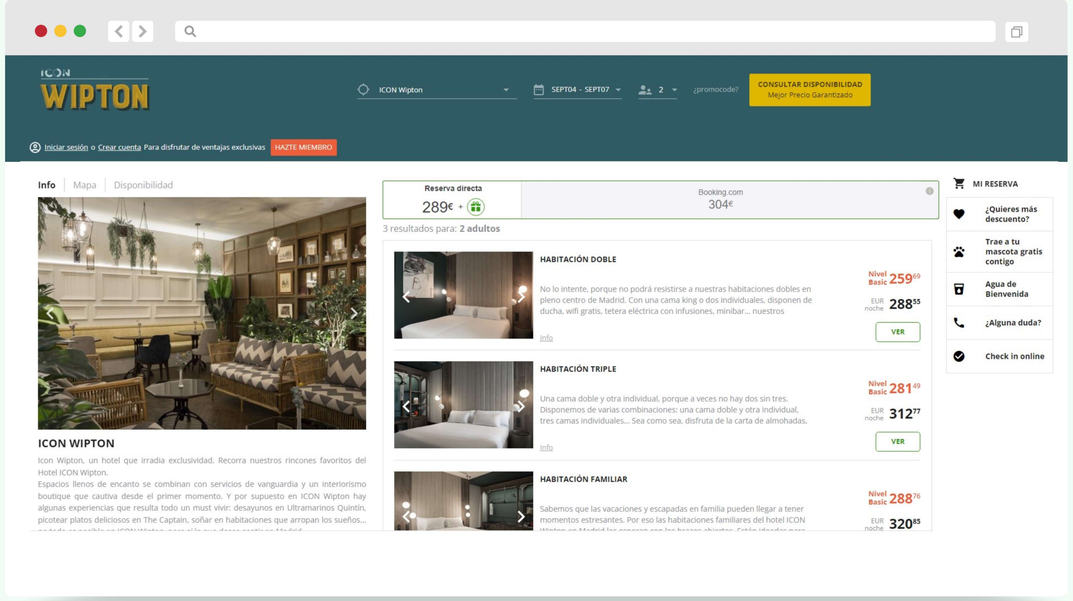
Fidelización

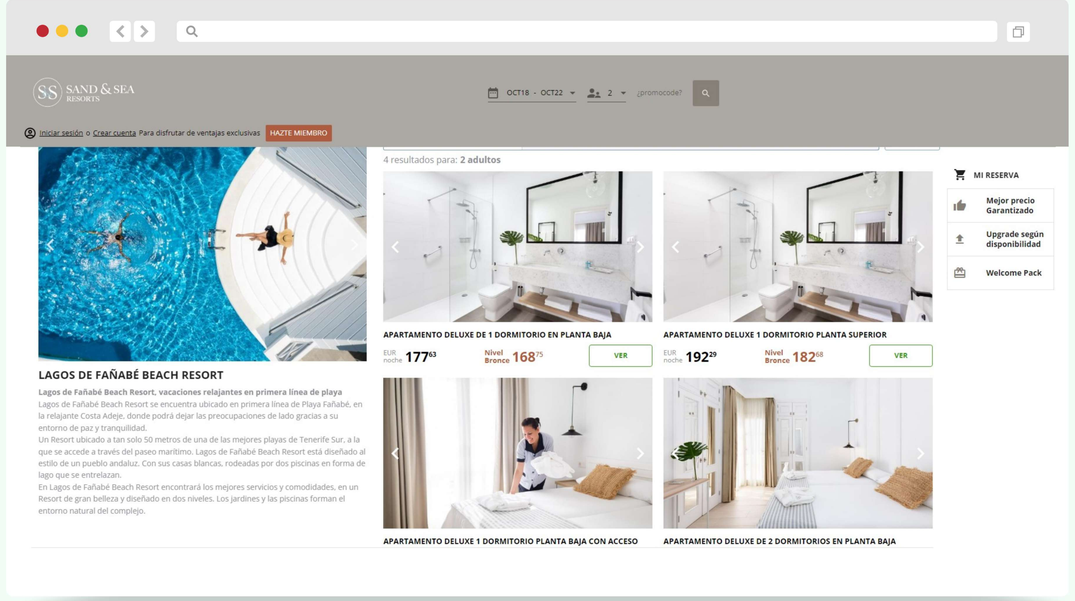
Deseamos crear una relación duradera con el consumidor y le brindamos beneficios por su lealtad

> Creación de niveles a través de códigos promocionales

> Útil para particulares pero también para agencias o empresas

> Aplicables a nivel cadena u hotel independiente





Favoreciendo el pago del cliente

CLÁSICOS

> Transferencia bancaria
> TPV virtual
> Tarjeta como garantía
> Sin tarjeta

ADAPTÁNDONOS A LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS

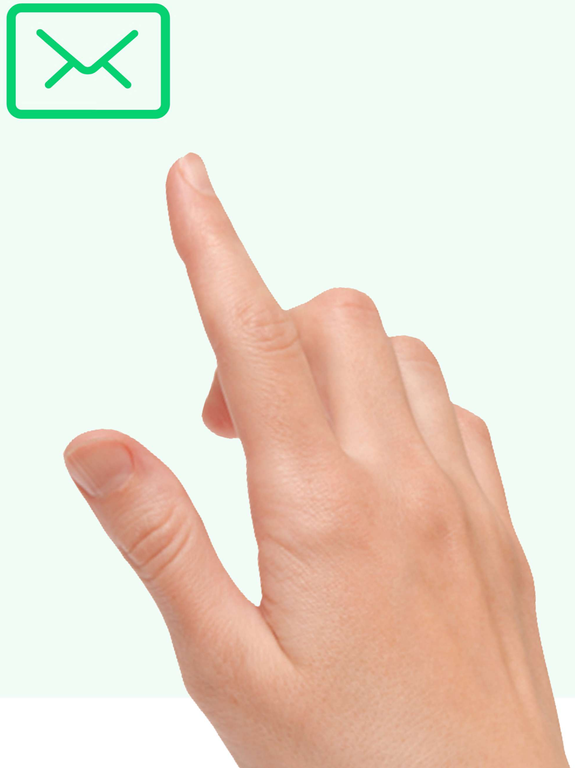
Recuperación de la reserva

CON PAGO FALLIDO

Envío de email a las personas que han reservado pero no han pagado para tratar de rescatar la reserva.

> Combinable con otras propuestas anteriores.

> Aumento del ratio de conversión



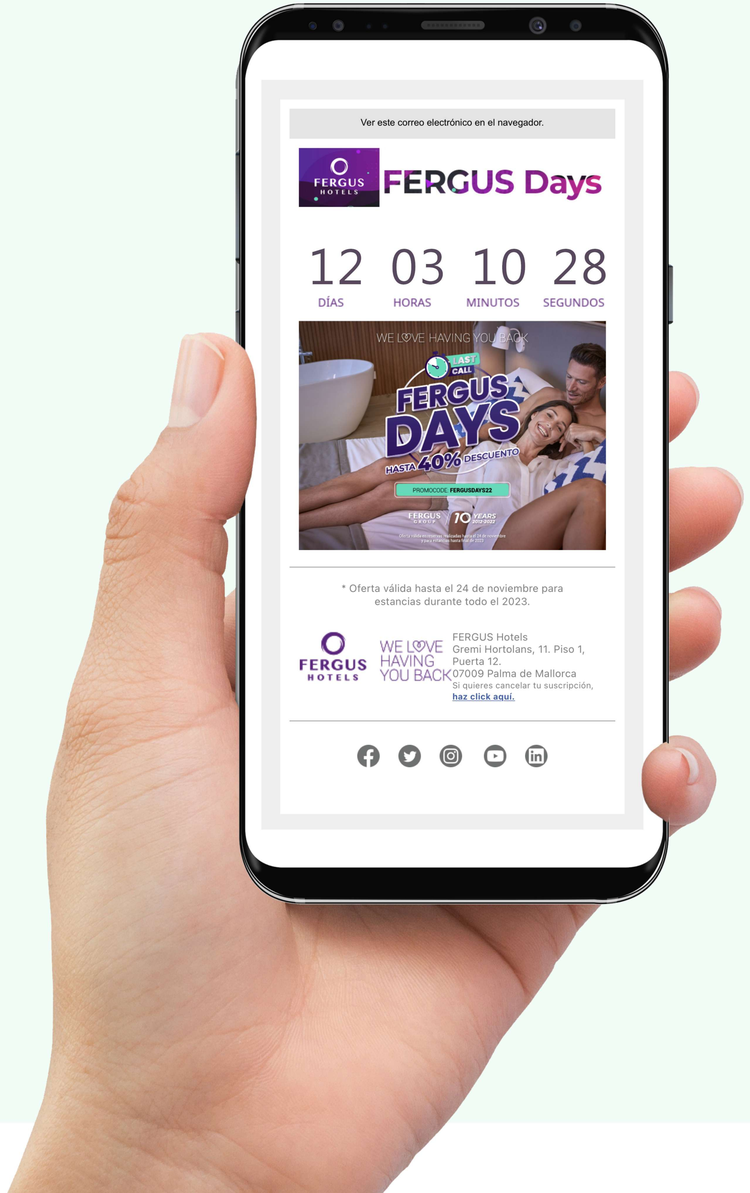
Comunicación automática

Mejoramos la experiencia del cliente a
través de envíos programados.

Confirmación personalizada → Llevamos el diseño a tu motor

Emails pre estancia → Transmitimos tu mensaje antes de la llegada

Emails post estancia → Pedimos feedback para mejorar



Gracias!

witbooking