

The image shows a screenshot of the HiJiffy Hotels & Resorts website. The website header includes a logo and navigation links: Home, Rooms & Suites, Services, About US, and Booking. The main content area features the text "HiJiffy Hotels & Resorts" and "Unforgettable Experiences" with a "Book Now" button. A chatbot interface is overlaid on the right side of the page, titled "Hotel Central". The chatbot's message reads: «¡Hola! Soy el Asistente Virtual del Hotel Central y puedo ayudarte a reservar tu estancia o asistirte con cualquier pregunta que tengas. Haz clic en una de las siguientes opciones para comenzar o escribe tu pregunta». Below this message are three buttons: "Reservar una habitación", "Programa de Loyalty", and "Ofertas y promociones especiales". At the bottom of the chatbot interface, there is a text input field labeled "Escribir una respuesta..." and a "Send" button. A small circular profile picture of a woman is visible on the left side of the chatbot interface.

Fase de Pre-Estancia

Ejemplo 1: Cuando los huéspedes se unan al sitio web del hotel, después de darles la bienvenida y saludarlos, infórmalos sobre el Programa de Loyalty y agrega un botón que los lleve a la explicación.

Dirígete a tu cliente mientras se encuentra en la fase inicial de descubrimiento de tu hotel.

Al hacer clic en el botón, el cliente potencial activará el chatbot, el cual mostrará un mensaje que explique los beneficios del Programa de Loyalty. Este mensaje debe incluir un botón que enlace directamente a la página de registro del Programa de Loyalty.

Spa & Restaurante

Puedes promover tu Programa de Loyalty mediante estrategias de marketing de comportamiento específicas. Por ejemplo, si un huésped visita la página de tu spa, puedes programarlo para que el bot conversacional envíe un mensaje emergente que detalle las ventajas exclusivas en los servicios específicos para los miembros del programa de Loyalty.

Pero no tienes por qué limitarte a una sola página. Hay infinitas posibilidades para promover tu programa de Loyalty mediante mensajes emergentes en varias páginas de tu sitio web según las preferencias de navegación del posible huésped.

Hotel Central

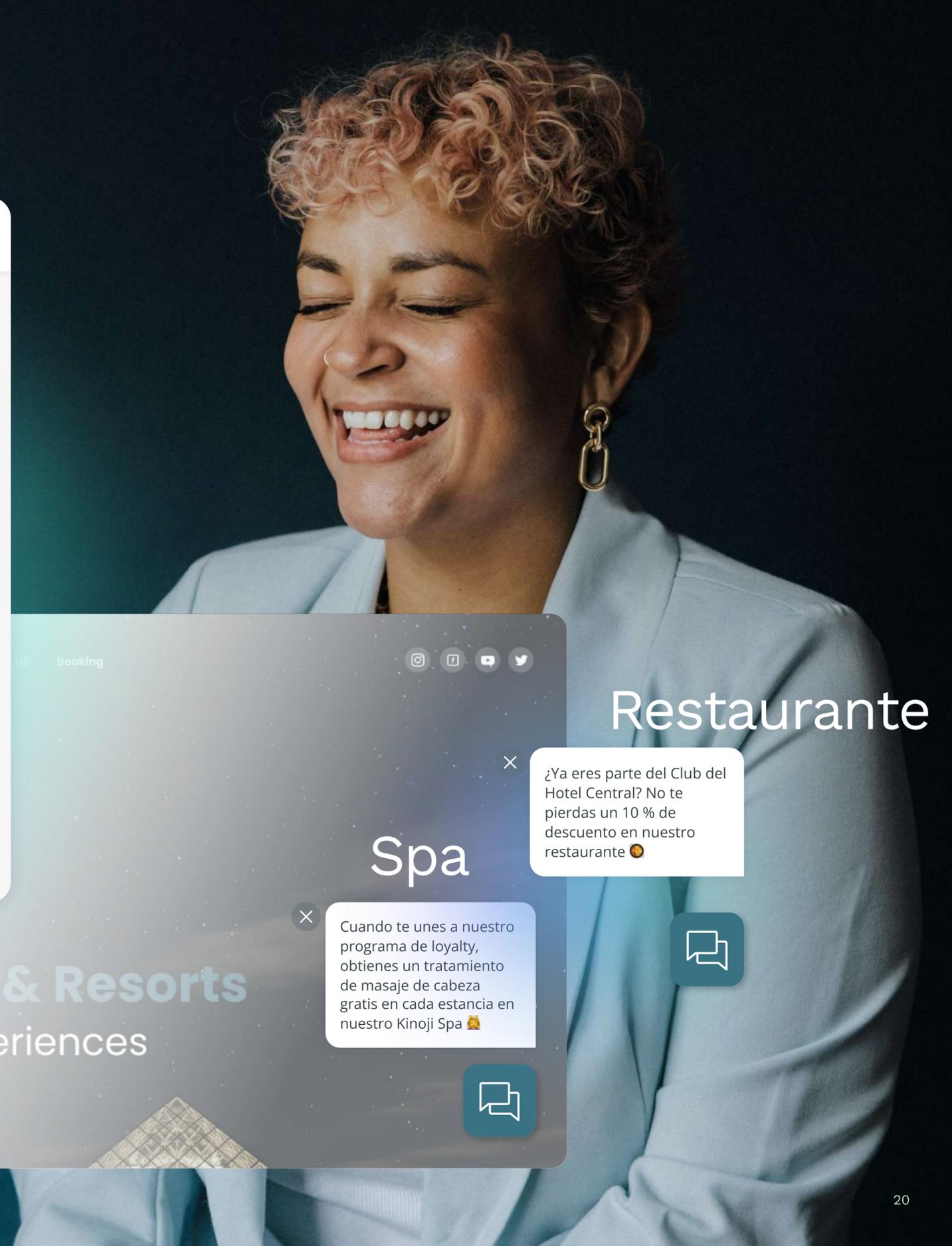
El Programa de fidelización de Hotel Central ofrece ventajas exclusivas a sus miembros. A medida que avances en nuestros diferentes niveles, podrás acceder a más beneficios:

- 🥉 Bronce: 5 % de descuento en tu reserva
- 🥈 Plata: 10% de descuento en tu reserva, 10% en servicios de comida y bebida y spa
- 🥇 Gold: 15% en tu reserva acceso al Lounge ejecutivo, 10% en servicios de comida y bebida y spa, wifi Premium incluido.

[Registro en el programa de loyalty](#)

Write a reply...

Automated conversation | </> by HIJiffy



Restaurante

Spa

¿Ya eres parte del Club del Hotel Central? No te pierdas un 10 % de descuento en nuestro restaurante 🍷

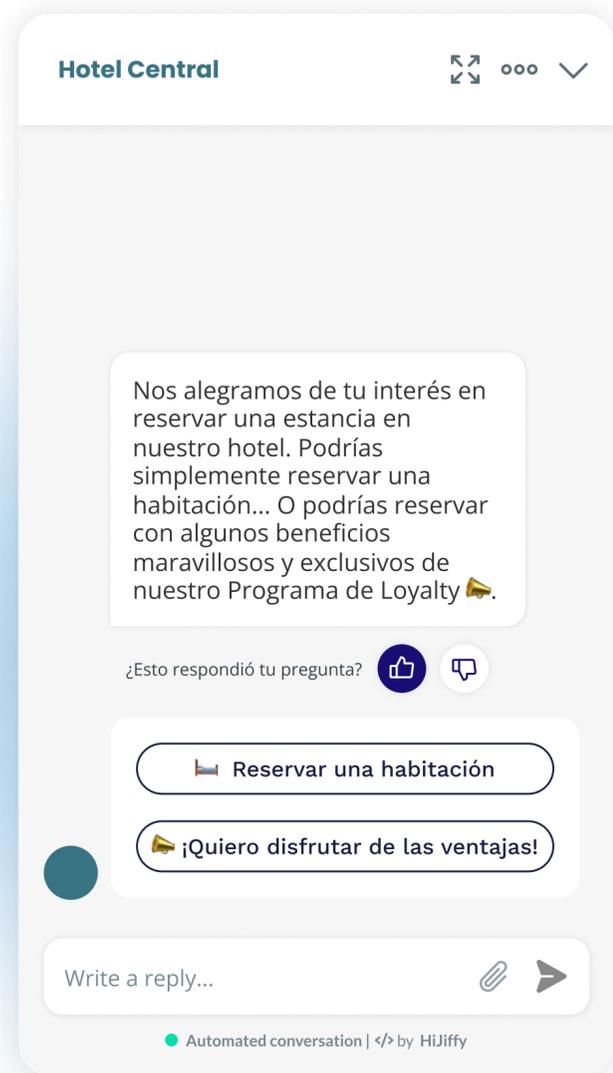
Cuando te unes a nuestro programa de loyalty, obtienes un tratamiento de masaje de cabeza gratis en cada estancia en nuestro Kinoji Spa 🧘

Hotels & Resorts
Unforgettable Experiences

Fase de reserva

Explicación: En lugar de enviar directamente a los huéspedes a los formularios de reserva, puedes colocar un botón que les explique lo que están perdiendo al no registrarse en el **Programa de Loyalty antes de realizar la reserva.**

Ejemplo 1:



Explicación: También puedes hacer que el **chatbot** muestre un mensaje emergente cuando los huéspedes llegan a la página de llegada. Esto podría animarles de nuevo a inscribirse en el Programa de Loyalty.

Ejemplo 2:

Puedes obtener más por menos con nuestro 🏆 Programa de Loyalty. Con solo registrarte podrás obtener un 5 % de descuento en todas tus reservas.



Antes de la llegada

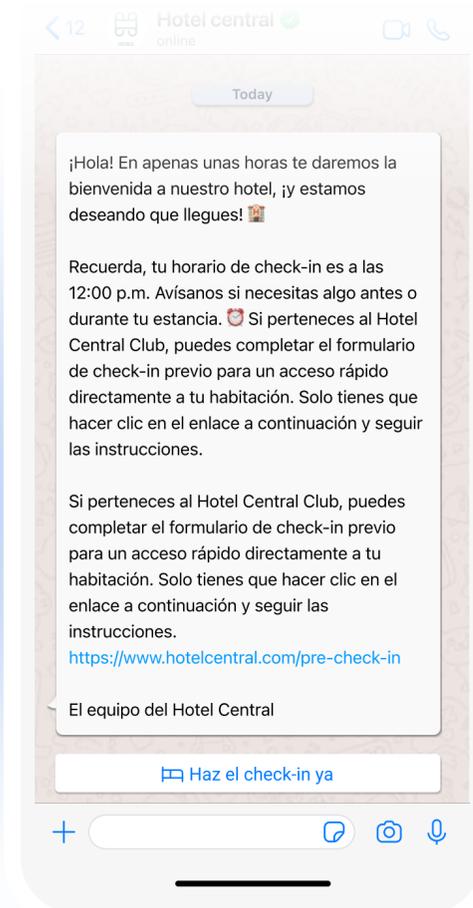
Comparte un adelanto sobre eventos, servicios o comodidades exclusivos disponibles solo para miembros fidelizados.

Ejemplo 1 - una semana antes de la llegada



Asegúrate de aprovechar los beneficios de tu programa de Loyalty desde el principio. Una experiencia sobresaliente en el check-in, un momento en el que los huéspedes están agotados del viaje y solo desean instalarse, puede marcar una diferencia significativa. Esto **beneficia tanto a tus huéspedes fidelizados como al personal de recepción en términos de tiempo**. No siempre es necesario contar con botones para que se inscriban en el programa de Loyalty. **Simplemente, puedes despertar un poco de curiosidad** en tus huéspedes no fidelizados sobre los eventos que podrían estar perdiéndose, para motivarlos a preguntar sobre tu programa.

Ejemplo 2: Un día antes de la llegada - Campaña de early check-in



Durante la estancia

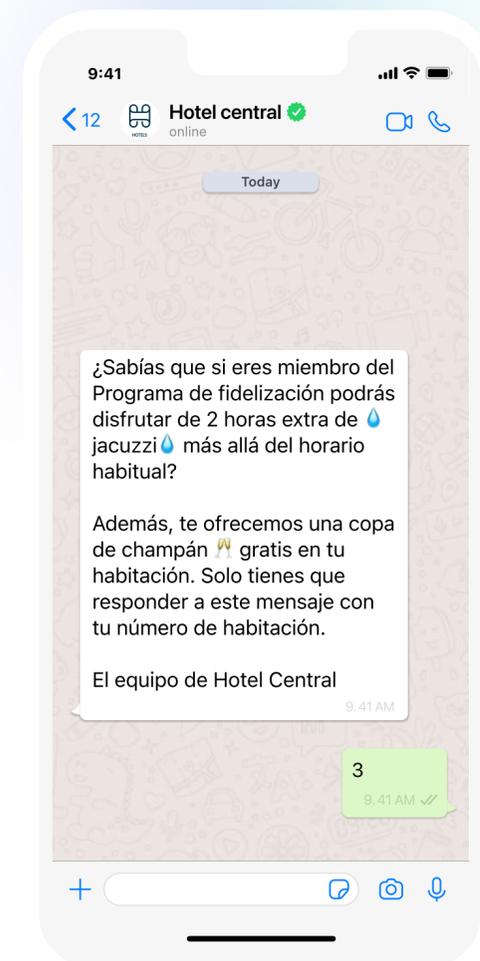
Implementa una campaña de check-in en línea que resalte que los miembros fidelizados o incluso los huéspedes con reservas directas tienen derecho a una bebida de bienvenida. Es crucial que este beneficio cree una experiencia única y memorable para el huésped que lo disfruta, ya que realmente influye en la percepción del programa y de la marca del hotel. El objetivo es que los huéspedes se sientan parte de tu comunidad.

Ejemplo 1: Oferta especial para miembros fidelizados o huéspedes que hayan hecho una reserva directa



Durante la estancia, lanza campañas para sugerir servicios exclusivos para miembros fidelizados, como tratamientos de spa o ofertas especiales en restaurantes o eventos.

Campaña de upselling para miembros fidelizados o de reserva directa:



Antes de la salida

Ofrecer un check-out exprés o sin contacto a los miembros del programa de Loyalty es una excelente manera de lograr que los clientes se registren o, al menos, de persuadirlos a que la próxima vez que lo hagan, reserven como miembros del Programa de Loyalty. Una experiencia sin complicaciones durante el check-out de los huéspedes es una excelente manera de asegurar una impresión final positiva y duradera.

Ejemplo 1: Check-out exclusivo optimizado con IA



Post-Estancia

Destaca la importancia de las opiniones de los huéspedes y cómo los puntos de bonificación pueden ser una poderosa herramienta de motivación. Incentiva a los miembros fieles a dejar reseñas a cambio de puntos de fidelidad adicionales o descuentos en ciertos servicios si eres más conocido a nivel local. Un buen ejemplo de esto son los hoteles con spa, que reciben más visitantes regionales o repiten estancias.

Ejemplo 1: Fomentar las reseñas mediante incentivos

