

Cuando alguien busca hotel en tu destino, ¿apareces *tú* o tu competencia?

Quien llega por primera vez a tu destino no conoce tu nombre. Si no apareces entre las primeras opciones, para él no existes, por lindo que sea tu hotel.

Son 20 preguntas de sí o no. Cada «no» es un lugar donde otro hotel te puede estar ganando la reserva.

Marca solo lo que **hoy** es cierto. Lo que piensas hacer la otra semana todavía no cuenta. Al final, suma tus marcas.

Google

_____ de 5

Donde te busca quien todavía no te conoce

- ☐ Tu hotel aparece entre las primeras opciones cuando alguien busca hotel en tu destino, sin escribir tu nombre.
- ☐ Tu ficha de Google está verificada y es tuya.
- ☐ Tu ficha tiene bien tus datos de contacto y tus horarios.
- ☐ Tus fotos muestran cómo es tu hotel hoy.
- ☐ Desde Google, el huésped puede reservar directo contigo y no solo por una OTA.

Booking, Airbnb y Expedia

_____ de 5

Donde el huésped compara antes de decidir

- ☐ Apareces en la primera página cuando alguien busca en tu destino con sus fechas.
 - ☐ Tu perfil está completo en cada plataforma.
 - ☐ Tu descripción dice qué hace distinto a tu hotel.
 - ☐ Tu nombre, dirección y teléfono son idénticos en todas partes.
 - ☐ Reservar directo contigo nunca le sale más caro al huésped.
-

Tu canal propio

_____ de 5

Donde la reserva es 100 % tuya, sin comisión

- ☐ Tienes una web o página propia con tus habitaciones y precios.
- ☐ Desde donde te encuentre, el huésped puede escribirte o reservar con un solo clic.
- ☐ Tus redes están activas y llevan a reservar.
- ☐ Respondes cada consulta en menos de una hora.
- ☐ Cada pregunta de precio recibe una respuesta completa que invita a reservar.

Reputación

_____ de 5

Lo que decide al huésped que todavía duda

- ☐ Todas tus reseñas recientes están respondidas, las buenas y las malas.
- ☐ Recibes reseñas nuevas cada mes.
- ☐ Tu calificación está al nivel de tu competencia directa o por encima.
- ☐ Sabes cuál es la queja que más se repite en tus reseñas.
- ☐ Sabes de qué se quejan los huéspedes de tu competencia.

TU RESULTADO

_____ de 20

0 – 9

Para quien no te conoce, hoy casi no existes.

El huésped que llega por primera vez a tu destino está reservando en otros hoteles antes de llegar a ver el tuyo. No es falta de calidad: es que no te está encontrando.

10 – 15

Te encuentran, pero tu competencia se lleva reservas que podrían ser tuyas.

Tienes una base. Los puntos que te faltan están justo donde el huésped compara y decide.

16 – 20

Te encuentran. Ahora toca que te elijan.

Tienes lo esencial en orden. Lo que sigue es que más de esas visitas terminen en reservas directas y no en la comisión de una OTA.

¿Quieres que lo revise yo por ti?

Miro tu hotel como lo busca un huésped que no te conoce, frente a tu competencia, y te digo dónde estás perdiendo reservas y qué atacar primero.

Escríbeme por Instagram · @strateliapro