

---

# Tecnologías de fidelización y desintermediación en la nueva era conctactless

---

**hotelinking**



# La fidelización del cliente repetidor hacia el canal directo es la clave de la desintermediación.

Desintermediar una reserva supone para el hotelero un ahorro directo en comisiones que puede ir desde el 16% hasta el 30%



Booking.com



Jet2.com

# La fidelización de clientes repetidores requiere comunicación directa entre hotelero y viajero.

Para que el hotelero se pueda comunicar de forma efectiva y eficiente con sus clientes, es necesario contar con una base de datos de calidad.



# ¿Porqué históricamente le ha costado tanto a la hotelería fidelizar a través del canal directo?

## ORIGEN DE LAS RESERVAS DE UN HOTEL



NO COMPARTIDOS	COMPARTIDOS
Email	Tipo de habitación
Nacionalidad	Duración estancia
Edad	Tipo tarifa
Sexo	Tipo pensión

**TTOO & OTAs** no comparten los datos de contacto con hoteles y cadenas, únicamente los de reserva.

# El hotelero no cuenta con un histórico de datos suficiente como para iniciar planes de email marketing.



# Suite tecnológica de fidelización y desintermediación para la hotelería.

RECOGIDA Y ENRIQUECIMIENTO DE DATOS



Social WiFi Portal  
con integración al PMS

+



Contactless Autocheckin  
con integración al PMS

+

ACTIVACIÓN  
DE DATOS



Comunicaciones  
automatizadas y CRM

+

ESTABILIDAD DE LA  
INFRAESTRUCTURA



IoT para monitorizar  
la red WiFi del hotel

# La tecnología soluciona el eslabón perdido del dato.

RECOGIDA  
MANUAL EN  
RECEPCIÓN

Tareas manuales,  
no digitalizadas  
pueden dejar  
de hacerse

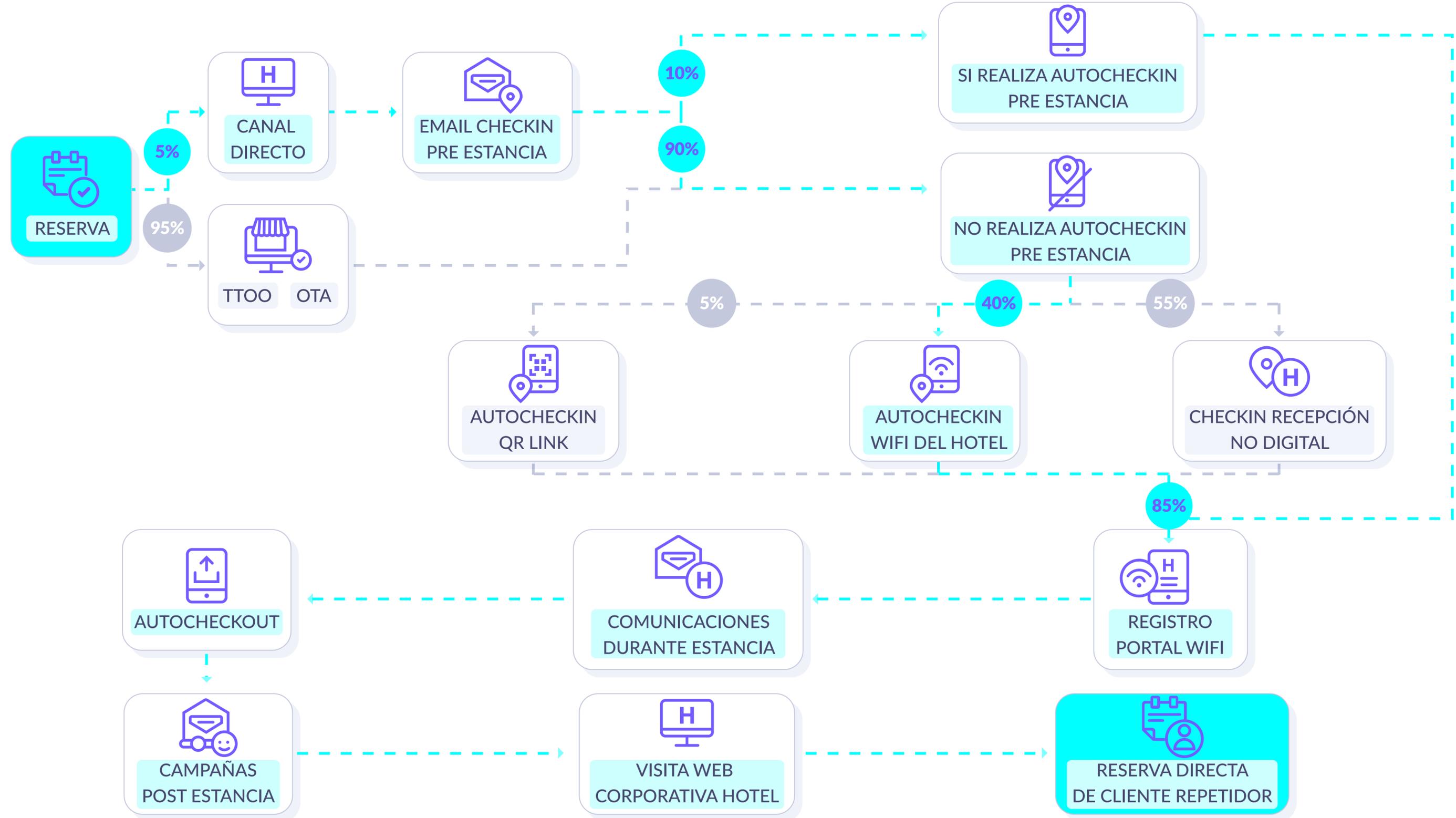
RESERVAS  
DIRECTAS

WIFI PORTAL + CONTACTLESS AUTOCHECKIN

DISPONIBLE REAL EN PMS (+85%)

HISTÓRICO POTENCIAL DE HUÉSPEDES (100%)

# Viaje del huésped a través de la tecnología de fidelización contactless.



# ¿Quién hubiese dicho que la estabilidad del WiFi en el hotel juega un papel clave para su fidelización?

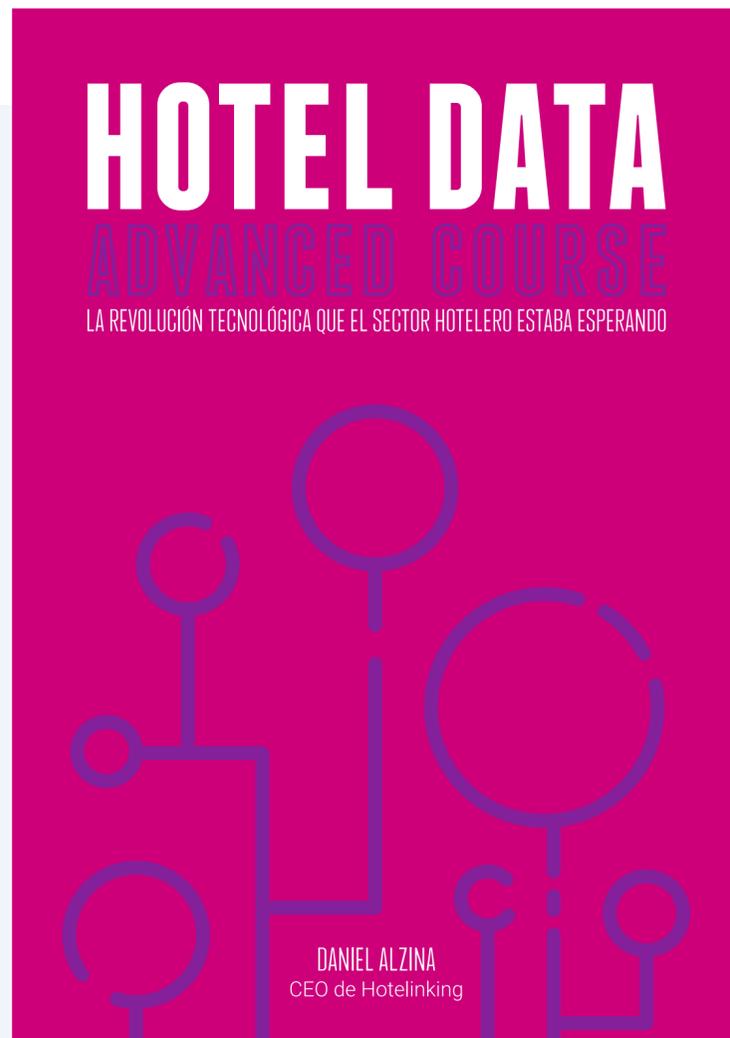
## Aps del hotel sin monitorizar



## Aps del hotel monitorizados a distancia por WiFiBot



- Un hotel medio en España cuenta con cientos de APs.
  - Los APs necesitan reiniciarse varias veces a lo largo del año.
  - Reiniciarlos manualmente es tedioso y no acaba realizándose.
  - Muchas veces implica entrar en las habitaciones.
  - Dejar de reiniciarlos, niega el acceso en según qué zonas del hotel.
  - Mal acceso al WiFi reduce la captura de datos y baja la reputación.
- Herramienta de IoT monitoriza el estado de cada AP del hotel en tiempo real.
  - Cuando se detecta que un AP requiere un reinicio, se efectúa de manera automática.
  - El “up time” del WiFi se mantiene constante y elevado.
  - El acceso al WiFi permite un alto grado de satisfacción para el huésped.
  - Alto grado de retorno para el hotel, se capturan datos sin intercedencias.



Libro Hotel Data



Libro e-mail marketing hotelero



Libro 5G  
(Próximamente)

Descarga gratis nuestros libros: <https://hotelinking.com> → Recursos

# hotelinking

**Daniel Alzina**

CEO en Hotelinking

[d.alzina@hotelinking.com](mailto:d.alzina@hotelinking.com)

**[www.hotelinking.com](http://www.hotelinking.com)**

[sales@hotelinking.com](mailto:sales@hotelinking.com)

Tel. (+34) 659 377 771

