

Cómo acelerar las reservas y soporte a los clientes en hoteles con WhatsApp: hotels-quality.com

Ahora empieza un momento de recuperación para las actividades relacionadas con los viajes y el alojamiento, tras un largo año de confinamiento y restricciones muy duras, para todas las reservas tanto nacionales como internacionales empiezan a despegar

Como para gran parte de las actividades económicas algunas prácticas se han adaptado a las nuevas circunstancias: precios dinámicos, sistemas de pago más flexibles, políticas de cancelación más acordes al escenario de motivar la demanda. Uno de los procesos que se observan que más han evolucionado, más rápidamente en la pandemia, ha sido la digitalización de la interacción con el cliente. Los canales de comunicación chat, se han convertido en un obligado de la interacción de la marca con sus clientes.

Se ha pasado de poder llamar o escribir por email o directamente usar la mensajería como canal de comunicación más directo, sencillo y claro.

Muchos negocios han visto en WhatsApp el aliado perfecto para mantenerse en contacto con sus clientes. Se han hecho vídeos, promociones, grupos y cualquier otro tipo de actividad para mantener el contacto con los clientes durante este periodo de tal forma que a la hora retomar el contacto sea más sencillo.

Cualquier sector se ha beneficiado del uso de WhatsApp, pero en el sector del turismo se tienen todas las condiciones que hacen que el uso de la mensajería sea el canal más adecuado.

El canal más cómodo y próximo para el cliente. Dispón de agente/s en línea para responder consultas, y enviar información de interés sobre el servicio, el destino o de upsell o crossell.

Es una venta a distancia desde el minuto 1. Vender una estancia en un hotel, unas vacaciones es siempre una venta a distancia y por tanto facilitar al máximo al cliente el proceso de compra y resolver las dudas, comentarios, sugerencias en un chat en WhatsApp es probablemente la mejor opción para acelerar las ventas.

WhatsApp es un sistema de chat que permite en la misma conversación poder enviar fotos, vídeos, planos y otros elementos que ayuden a resolver las dudas que el cliente pueda tener sobre las instalaciones o oferta turística.

WhatsApp es el mejor aliado que en tu hotel, hoteles boutique, pueda tener a la hora de acelerar las ventas para esta campaña. Otra ventaja que ofrece WhatsApp es la retención del cliente. Una vez que el cliente entra en WhatsApp ya se tiene el contacto y datos personales. De esta forma, si no se consigue cerrar la venta en ese momento, hacer seguimiento será muy fácil para los agentes de ventas.

HQ (hotels-quality.com), una plataforma para la programación y automatización de comunicaciones directas ofrece a todos sus clientes una integración muy sencilla en su conjunto de herramientas. Dentro de la oferta de herramientas para gestionar clientes, ahora se puede dar soporte al cliente desde WhatsApp, de esta forma el agente comercial puede interactuar en tiempo real.

Acelerar los procesos de compra, las ofertas, capturar a los clientes en caliente es una prioridad para todas las empresas y con esta nueva funcionalidad disponible en exclusiva para los clientes de HQ se podrá ayudar a acelerar los procesos de venta.

En estas páginas se puede ver una demostración de cómo funcionan estos formularios con WhatsApp. Entre otras capacidades se ofrece la posibilidad de asignar idiomas por agente, horarios específicos de atención, formularios y si es necesario se pueden añadir pagos dentro de la conversación. De esta forma los agentes de venta podrán acelerar al máximo la conversión de visitas a conversaciones y de conversaciones a ventas.

Los clientes interesados en mejorar la conversión en su hotel se podrán apuntar al próximo webinar que se va a realizar donde explicaremos en detalle cómo se realiza la venta y reserva en WhatsApp. El objetivo es que durante esta campaña 2021 se pueda ayudar al máximo en la conversión de las visitas a ventas.

Solicitar acceso a la demo en directo.

https://client.hotels-quality.com/index.php?m=campanias&accion=ver_campania&camp_id=116&idi_id=1&est_id=0

Datos de contacto:

Cesar Martin
+34627524218

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional Finanzas Marketing Turismo E-Commerce Dispositivos móviles](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>