

Nuevas tendencias en la comercialización.

La importancia de Alianzas y Asociaciones

David Díaz



¿Qué es Misterplan?

Una empresa tecnológica que conoce el sector por el trabajo día a día.



Tecnológica 20 años de experiencia

- Sector de alojamientos
- Sector de actividades
- Plataformas integradas

Única empresa en España
en desarrollo global turístico

700.000 reservas en 2019

Lideres en España en comercialización online de turismo rural.

Actualmente tenemos presencia en Portugal, Argentina, Colombia y México.

Nuestro propio Channel manager 2º del mundo en el ranking de Expedia.

Equivocarse y volverse a reinventar forma parte de nuestro ADN.

NUESTRO TURISMO

El Covid-19 ha puesto en jaque a un sector fundamental para nosotros, el turismo.

Un sector con problemas internos que se han visto agravados por la pandemia y donde conviven empresas poco profesionales que apenas llegan al mercado digital con otras cada vez más dependientes de las grandes OTAS (Online Travel Agencies).

Muchas empresas todavía no están digitalizadas ni son capaces de vender online

Las formas de gestión manual todavía predomina en el nuestro sector

La falta de profesionalización les impide adoptar medidas de comercialización y estrategias acertadas

La falta de tecnología es una carencia generalizada en el sector que les impide avanzar y prosperar

La excesiva dependencia de OTAS cercenan el desarrollo de muchas empresas que no ven alternativas viables

El mercado nos ofrece grandes oportunidades que no somos capaces de aprovechar

¿Qué debemos hacer?

Mejor preguntarse:

¿Qué desea el empresario?

RESULTADOS = RESERVAS

Dos verdades incuestionables

Es importante no perder la perspectiva

Más allá de temas morales el propietario tiene una gran prioridad:

Aumentar su **RENTABILIDAD** y **GANAR DINERO**

Conducimos todos nuestros esfuerzos a este propósito y a partir de ahí debemos construir una oferta turística sostenible, atractiva y potente.

Nunca descartemos la atención y el trato directo al cliente pero debemos tener presente que **La venta online** es imparable.

No digitalizar mi negocio, no vender online, no distribuir online
SUPONDRÁ UNA DISMINUCIÓN PROGRESIVA DE MIS VENTAS

Nuestro reto

Aprovechar todas las oportunidades que nos ofrece el mercado y maximizar nuestro alcance para llegar a muchos más clientes

La pregunta es:
¿Cómo lo hacemos?



COMERCIALIZACIÓN

Abramos todas las puertas de la comercialización



Dos ejemplos de comercialización

Proyectos viables solo desde la ALIANZA
y la ASOCIACIÓN de empresarios.

1- Bonos solidarios

2- Plataforma de comercialización

Bonos solidarios

Ayuda directa a la venta.

Compra un
bono de 30€
por 5€

Bono regalo
directo al
empresario



Bonos solidarios

Ayuda directa a la venta.

Compra un bono de 30€ por 5€

Bono regalo directo al empresario

Impulsa la Compra/oportunidad y aumenta la posibilidad de contratar en los negocios participantes

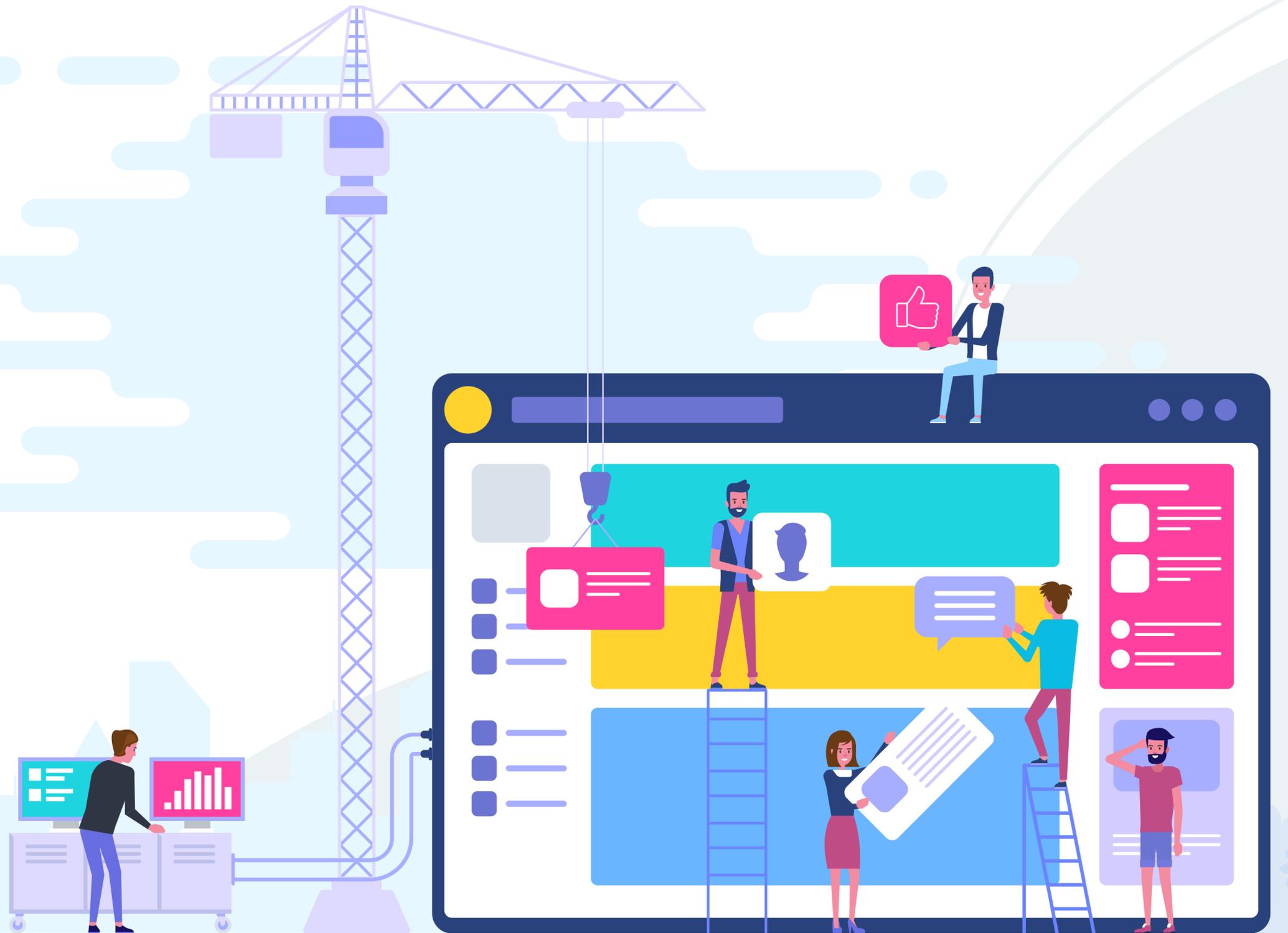
Fomenta la solidaridad. Compro ahora algo que disfrutaré más adelante. Dinero directo para el empresario

Mejor con un ejemplo

<https://www.reservaonline.support/tujerte/BonoSolidarios/>



Una plataforma turística global y sostenible para la comercialización del destino



RECURSOS TURÍSTICOS

Todo destino debe tener visible y accesible todo su potencial turístico para animar al viajero a quedarse

Una plataforma que ponga en valor nuestros recursos turísticos. TODOS. Y donde todo lo que se pueda reservar sea VERDADERAMENTE RESERVABLE

Recursos para descubrir y empresas turísticas que integrarán en su productos los atractivos del destino. Una fusión clave para ofrecer una experiencia única al turista

OBJETIVO 1

Las AAVV* deben convertirse en nuestro gran aliado

¿Y las AAVV* de nuestro destino?

Vamos a “mimar” a las AAVV* de nuestro entorno.

Nos ayudarán a vender mucho más y al mismo tiempo ayudamos a nuestro sector empresarial más próximo

Muchas AAVV* no tienen acceso a gran parte de nuestro producto turístico

*AAVV = agencias de viajes

¿Cuántas reservas estamos perdiendo?

¿Cuánto pueden vender 3.000 agencias?



OBJETIVO 2

Nuestros hoteles vendiendo todas las actividades

Cross-selling para complementar los ingresos de nuestra hotelería

Un sello ecológico para nuestro destino. Eliminamos toneladas de flyers en papel y ayudamos a mantener un destino más sostenible

Un destino más ecológico



Un código QR para que cada hotel venda nuestro producto turístico



OBJETIVO 3

Nuestras oficinas de turismo llegan mucho más lejos

Un turista más satisfecho.

Facilitamos al turista el acceso a nuestros servicios.

Más reservas. El acceso inmediato a la contratación de servicios aumentará el número de reservas.

Las oficinas de turismo puede ofrecer un servicio más completo



OBJETIVO 4

Programa de prescriptores para redes sociales

Comisiones permanentes para blogs e influencers

Todos ellos tendrán la capacidad de promocionar en sus redes sociales cualquiera de nuestros productos turísticos sabiendo, en todo momento, que esto le genera una rentabilidad por cada venta conseguida

Ofrecemos un QR real para blogs e influencers en redes sociales



OBJETIVO 5

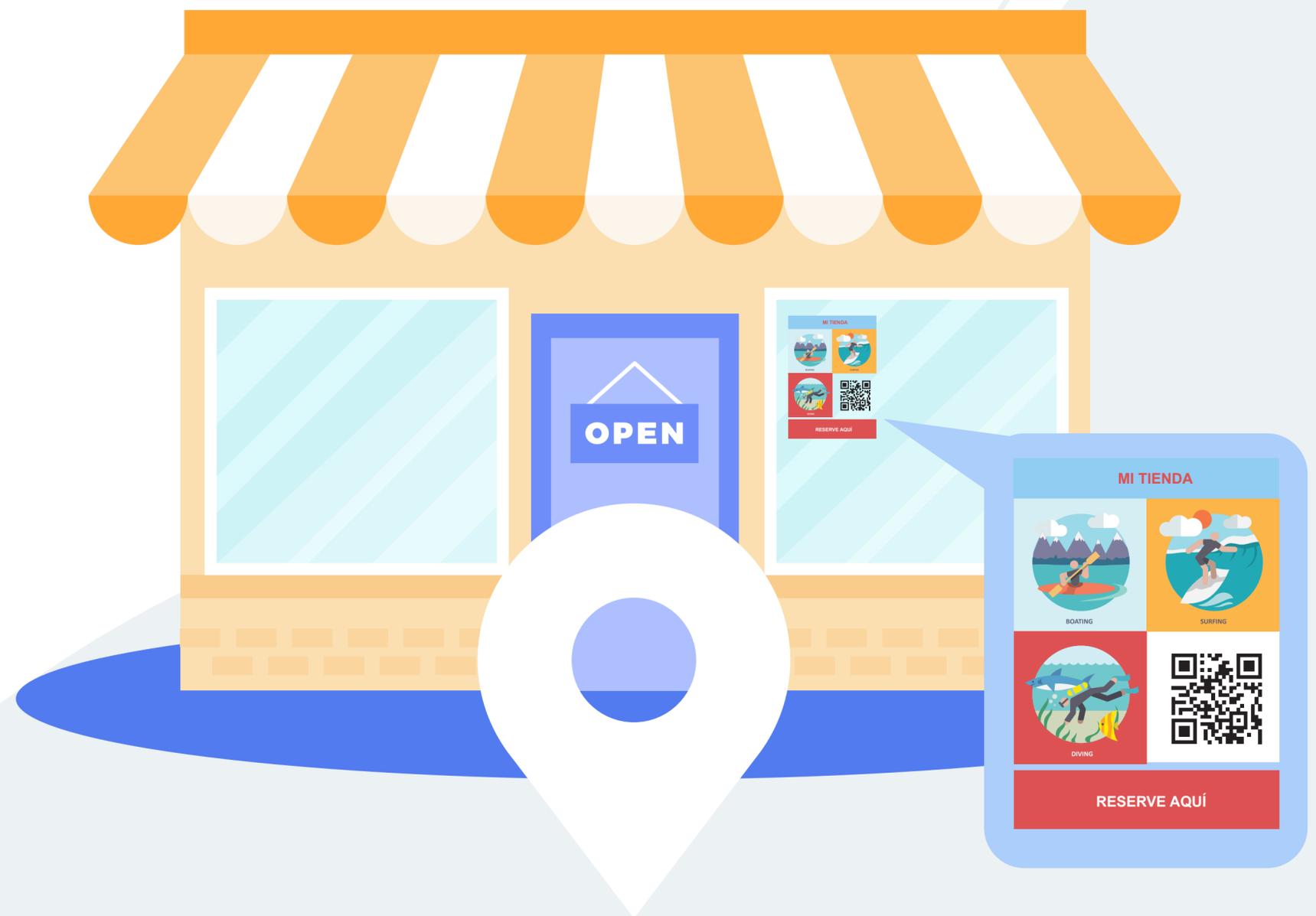
Otros negocios apoyando la actividad turística

Cross-selling

También la venta complementaria puede alcanzar al resto de negocios

Un aumento de turistas beneficia a todos. Bares, restaurantes, tiendas de regalos, comestibles, ropa...

Un código QR en escaparates de negocios complementarios



BIG DATA

Si analizamos a nuestros turistas nos podremos adelantar a sus necesidades

BIG DATA que nos permita crear una gran base de datos sobre los que extraer informes periódicos

MACHINE LEARNING para que, en una etapa más avanzada, podamos adelantarnos a las necesidades de nuestros visitantes



SOSTENIBILIDAD

¿como podemos hacer que nuestro proyecto sea sostenible?

Si lo hacemos rentable para las empresas serán ellas las más interesadas en que el proyecto siga adelante

