



El hotel Nakar confía de Sojern para aumentar sus reservas directas en un 30%

Resumen

El Hotel Nakar lleva trabajando con Sojern en Internet, Facebook e Instagram desde marzo de 2018. Desde que comenzó su colaboración, Sojern ha generado más de 128.000 € en reservas directas y ha ayudado a reducir la dependencia del Hotel Nakar de intermediarios y OTAs.

Soluciones utilizadas

- Navegación Web
- Facebook e Instagram

Resultados

30%

de aumento anual en las reservas directas

128.000 €

Más de 128.000 € en ingresos por reservas directas en siete meses

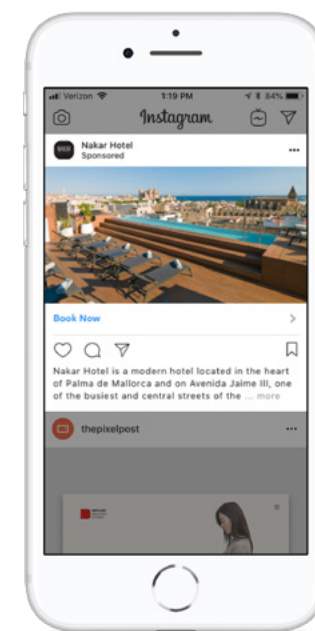
17%

de estancias futuras obtenidas a través de Facebook e Instagram

“ La verdad es que no esperaba ver tantas reservas directas de inmediato, pero Sojern ha dado sus frutos. La atención al cliente es rápida y de calidad. Todo funciona estupendamente.



Andres Valencia
Revenue & Sales Manager



Ejemplo de publicidad en Instagram para la versión móvil

Información sobre el cliente

El Hotel Nakar es un hotel exclusivo de 57 habitaciones con una decoración y un diseño actual ubicado en pleno centro de Palma de Mallorca. "Nos definimos como un hotel moderno", dice Andrés Valencia, Revenue & Sales Manager del Hotel Nakar. Y añade: "Es un concepto exclusivo de hoteles urbanos".

Desafíos

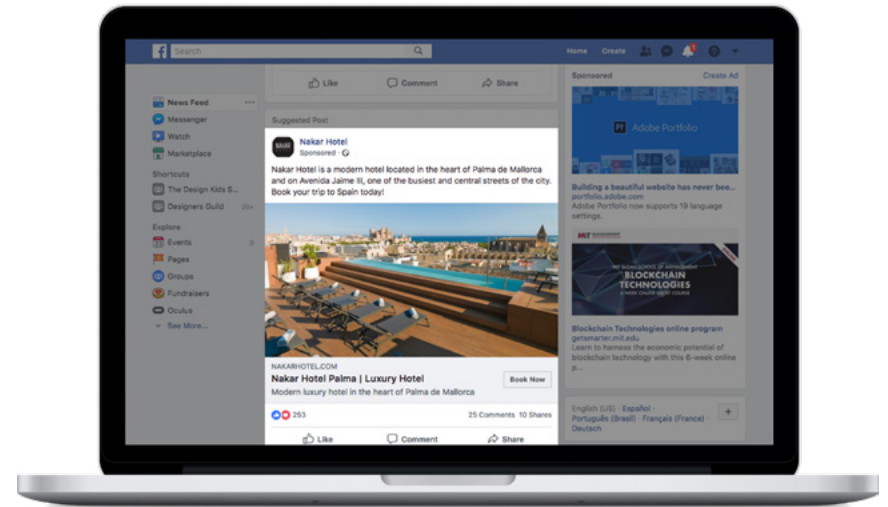
Cuando el Hotel Nakar abrió sus puertas en junio de 2016, el equipo recurrió a intermediarios para generar interés y aumentar la presencia de su marca. Fue una estrategia eficaz, y muchos hoteles pequeños trabajan con terceros para llegar a clientes potenciales que de otra forma no les conocerían. Sin embargo, el equipo se dio cuenta de que muchas de sus reservas llegaban a través de estos intermediarios en lugar de forma directa. Andrés explica: "Nuestro mayor reto era conseguir aumentar las reservas directas".

Objetivos

El equipo de Nakar Hotel encontró gracias a Sojern la forma de obtener más reservas directas, y la colaboración comenzó en marzo de 2018. Sojern llega a personas que quieren viajar a Mallorca con anuncios atractivos en nombre del Hotel Nakar, a través de anuncios web, así como anuncios de imagen y carrusel en Facebook e Instagram. Según Andrés: "Apostamos por Sojern porque se centra solo en llegar a los clientes que tienen intención de visitar Mallorca, no a cualquiera".

Resultados

En tan solo siete meses, Sojern generó 128.769 € de ingresos por reservas directas al Hotel Nakar. Y con la ayuda de otras iniciativas de marketing, también les ayudó a aumentar las reservas directas en un 30 % respecto al año anterior. Lo mejor de todo es que el acceso a la cuenta online aporta a Andrés otros puntos de vista que le ayudan en sus funciones. Según Andrés: "Me encanta el mapa de calor que muestra cuándo vienen los viajeros a Mallorca, nos ayuda mucho a planificar las tarifas".



Ejemplo de publicidad en Facebook para la versión de escritorio

¿Quiere aumentar las reservas directas de su hotel? **Contacte con nosotros ya mismo.**