

Descubre cómo Sojern contribuyó a la estrategia de Sumaq para aumentar las reservas directas en un 10%

Resumen

Sumaq en Machu Picchu ha sido socio de Sojern durante más de tres años, periodo en el que ambas marcas trabajaron juntas para aumentar las reservas directas. A través de la puesta en marcha de una estrategia de marketing siempre activa en publicidad display, resultados de búsqueda, Facebook e Instagram, Sojern ha generado más de USD 260 000 en ingresos por reservas directas, y ha ayudado a aumentar dichas reservas con Sumaq en un 10%.

Soluciones utilizadas

Display, Search, Facebook e Instagram

Resultados

10%

Aumento del 10% de las reservas directas al cabo de tres años

\$260,000+

Más de USD 260 000 en ingresos por reservas directas

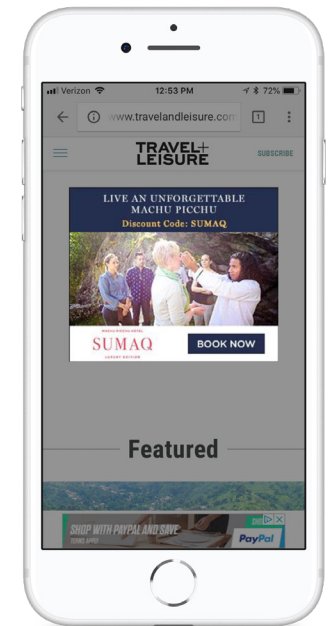
Mayor

Mayor exposición en todos los canales en línea

“ Los datos de intención de viaje de Sojern nos han facilitado una estrategia de marketing en línea que genera resultados mejores de los que podríamos logrado por nuestra cuenta. El equipo de Sojern busca innovar constantemente, por lo que ha sido un verdadero socio estratégico estos últimos tres años.

MACHU PICCHU HOTEL
SUMAQ
LUXURY EDITION

José Castillo
Jefe de E-commerce y Ventas Directas



Ejemplo de anuncio display en móviles

Acerca de Sumaq Machu Picchu Hotel

Con la atención puesta en crear una experiencia superior para los huéspedes, nuestro complejo de lujo ofrece una vista panorámica y comodidad y servicio de calidad cinco estrellas en cada una de sus 62 habitaciones. Por sus instalaciones espaciaosas, modernas y sofisticadas. Sumaq Machu Picchu Hotel es un lujoso refugio privado donde los viajeros comienzan y terminan cada día con total confort.

Desafíos

Si quieres que tu marca destaque entre la multitud, necesitas una estrategia de marketing en línea que le dé presencia en todas las plataformas que usan tus huéspedes potenciales. Esta necesidad puede ser todo un desafío para los hoteles independientes. De hecho, si bien el equipo de Sumaq Machu Picchu intentó llevar a cabo algunas estrategias de publicidad en línea sin ayuda, lo cierto es que difícil lograr los resultados esperados. “Dejamos el SEM en manos de nuestros colaboradores internos”, explicó José Castillo, encargado de E-commerce y Ventas Directas, “pero era costoso y la inversión casi no rendía”.

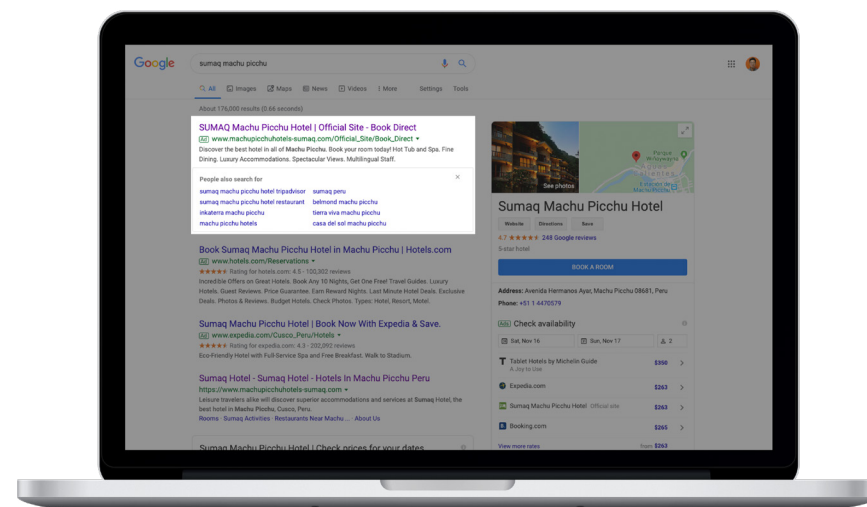
Objetivos

El equipo de Sumaq comenzó a trabajar con Sojern en 2016 para adquirir sus soluciones de marketing por comisión para hoteleros independientes, según el modelo de pago por estancia. Sojern llega a las personas que buscan viajar a Perú y les muestra mensajes relevantes en nombre de Sumaq con publicidad display y anuncios en resultados de búsqueda, Facebook e Instagram. El objetivo era brindarle a Sumaq una solución de

marketing multicanal que estuviera siempre activa, así como aumentar las reservas directas en el sitio de Sumaq.

Resultados

Desde que los equipos de Sumaq y Sojern comenzaron a trabajar juntos, Sojern ha generado USD 260 070 en ingresos por reservas directas. Además, como trabajan en el marco de un modelo por comisión, Sumaq solo paga por las reservas completadas que impulsa Sojern. “La experiencia nos ha dado resultados mucho mejores que los de nuestra propia campaña”, observó Castillo, “y sumado a nuestros esfuerzos internos, Sojern nos ha ayudado a aumentar las reservas directas en un 10%”.



Ejemplo de anuncio search en versión de escritorio

¿Buscas una manera de obtener más reservas directas en varios canales? [Contáctanos ahora mismo.](#)