



# Cumplimiento del programa de hoteles

Mantener a los viajeros en el programa inicia cuando se tiene la seguridad de que se cumplen las necesidades de los viajeros.

Use esta lista de las herramientas de CWT para respaldar el cumplimiento del programa de hoteles.

- Use *myCWT™*
- Active la reserva de hotel en *myCWT* para acceder a todo el contenido de RoomIt
- Use *CWT Program Messenger*
- Envíe correos electrónicos para reservas sin hotel
- Comparta la política del programa de hoteles en *myCWT*
- Participe en las campañas Loyalty Booster para sus proveedores preferidos

¿Tiene alguna pregunta? Póngase en contacto con su representante de CWT.

## 1/3

En promedio, los compradores de viajes dicen que un tercio de sus reservas de hotel están en incumplimiento.

Fuentes:  
Estudio de investigación de GBTA/RoomIt: Improving Hotel Programs (Cómo mejorar los programas de hoteles), 2018.

© CWT 2019

## Ubicación. Ubicación. Ubicación.

El 73 % de los viajeros expresaron a la Global Business Travel Association (GBTA) lo siguiente: "Encontrar un hotel cerca de mi ubicación es la parte más difícil a la hora de reservar hoteles en mi programa de viajes corporativos".

Simplemente active el acceso al contenido del hotel en RoomIt y brinde a sus viajeros acceso a alojamientos adecuados para empresas en más de 73 000 ciudades del mundo. Además del contenido del Sistema de distribución global (GDS), ofrecemos tarifas de RoomIt especialmente negociadas que combinan descuentos de hasta el 20 % con comodidades altamente valoradas, tales como disponibilidad de la última habitación, wifi y cancelación el mismo día.

Los viajeros también pueden reservar alojamientos disponibles a través de sitios de reserva de terceros (es decir, Booking.com y Expedia Partner Solutions) directamente desde sus canales de reserva corporativos.

## Comunique e informe.

El 62 % de los compradores de viajes informan que ofrecen material de capacitación sobre política de viajes a los viajeros; sin embargo, la mayoría de estos dicen no leerlo.

Si ha dudado en enviar comunicaciones directas a los viajeros, es posible que deba replanteárselo.

- Use *CWT Program Messenger* para comunicarse con sus viajeros, disponible por correo electrónico y mensaje de texto (SMS). Tendrá a su disposición una variedad de plantillas, lo que permite que la comunicación sea clara y fácil. Además, los clientes reducen sus costos del programa de viajes entre un 4 y un 7 % durante el primer año de uso.
- Aproveche la funcionalidad de correo electrónico para reservas sin hotel que consiste en enviar automáticamente un correo electrónico a los viajeros que reservan un pasaje de avión o tren sin un hotel. El 10 % de los viajeros reservan un hotel después de abrir el correo electrónico.
- Publique la política del programa de hoteles junto con las novedades de la empresa y más en *myCWT*. Es fácil de actualizar y proporciona información sobre la necesidad de conocer a una audiencia cautiva.

## Recompensa y reconocimiento.

El 71 % de los viajeros consideran que merecen puntos de fidelidad para viajar. Si lo que busca es hacer que los viajeros regresen al programa de viajes, necesitará dar un incentivo.

Recompensar a los viajeros es mucho más fácil con nuestras campañas Loyalty Booster. Simplemente hable con su representante de CWT para obtener más información.

Para obtener más información, visite nuestro **centro de recursos de hoteles** o póngase en contacto con su representante de CWT.

**RoomIt**  
by CWT