

Loyalty Booster

Loyalty Booster recompensa a los viajeros con puntos de fidelidad y millas adicionales solo por reservar los hoteles preferidos de su empresa a través del canal habitual.

Unirse es gratuito y no requiere ningún esfuerzo adicional por su parte.

“Los programas de viajes suelen considerarse limitados. Los programas de fidelidad presentan una oportunidad para generar RR. PP. positivas, mejorar la satisfacción de los viajeros y ayudar a conseguir los objetivos del programa. Deben probarse y usar los datos para determinar si son adecuados para su programa”.

— Marilyn Magallan,
responsable de viajes internacionales, Yanfeng Automotive Interiors



El año pasado, muchos viajeros hicieron al menos una reserva a través de los canales externos a la empresa para conseguir puntos de fidelidad de hoteles, mejores precios o por comodidad.

¿Por qué es un problema el incumplimiento?

Dispara los presupuestos

15 %

del exceso de gastos en viajes puede reducirse reforzando las políticas.

Conlleva una pérdida de tiempo

40
horas

es el tiempo promedio que invierte todos los meses un gestor de viajes en conciliar los datos de los gastos en viajes y asociados.

Aumenta los riesgos

60 %

de los viajeros de negocios no tienen seguimiento por parte de su empresa cuando hacen las reservas directamente.

¡Loyalty Booster funciona!

CWT bonificó a los viajeros durante dos meses con 1000 puntos de fidelidad en hoteles por cada reserva. Los resultados:

El “hotel attachment” aumentó un

12 %

durante el periodo promocional

El “attachment” creció otro

3 %

después del periodo promocional