

GUÍA GRATUITA BF '21

BLACK FRIDAY:

**Tírate a la
piscina, pero
con flotador**

BLACK FRIDAY 2021:
Diferencias vs. 2020,
tips y ofertas tipo para
rentabilizarlo a tope

PARATY
— T E C H —

BLACK FRIDAY '21 / VIERNES 26 NOV



PARATY
- T E C H -

Ya no
hay
excusa

El juego ha cambiado

En 2020 la pandemia lo alteró todo. Con la irrupción del Coronavirus, las ventas se restringieron casi en exclusiva al **mercado nacional**, se impuso el **cortoplacismo**, debido al elevado grado de incertidumbre, y hacer **forecast** se convirtió en una misión casi imposible.

Aunque el **turismo doméstico** ha contribuido a **salvar la temporada**, mejorando incluso las previsiones, el esperado "efecto champán" del mercado internacional no ha terminado de cuajar como algunos vaticinaban.

Ahora **el juego ha cambiado** y el Black Friday es la prueba de fuego para ver si los hoteles consiguen volver a generar **venta a largo plazo y asegurada**, un **booking pace** mejor distribuido y un **"colchón" de reservas**.

2022 se tiene que empezar a vender desde ya.

BLACK FRIDAY '21 / VIERNES 26 NOV

Objetivo: retomar viejos hábitos



ANTELACIÓN

Intentar recuperar las reservas a largo plazo y acabar con la tendencia cortoplacista vigente.



RITMO

Conseguir un ritmo de reservas más escalonado y equilibrado en el tiempo, evitando vacíos de ventas.



COLCHÓN

Recuperar un colchón de reservas aseguradas que nos permita una mayor capacidad de planificación.

BLACK FRIDAY '21 / VIERNES 26 NOV

PARATY
— T E C H —

¿Seremos capaces de conseguir que los huéspedes dejen de lado las costumbres adquiridas durante la Pandemia? Vamos a intentarlo al menos. Ahí van algunas recomendaciones y ofertas tipo.

La prueba de fuego

BLACK FRIDAY '21 / VIERNES 26 NOV

1



RECUPERA LA TARIFA NO REEMBOLSABLE

Mejores descuentos, más garantías

Mientras que en 2020, debido a la falta de certezas, las circunstancias obligaban a ofrecer flexibilidad por encima de todo, este año, debido a la positiva evolución de la Pandemia, es posible empezar ya a barajar otras alternativas más propias de la era pre-covid.

Recupera la Tarifa No Reembolsable. Prácticamente extinta desde hace casi dos años, con ella podrás implementar una **estrategia más agresiva** y ofrecer **mejores descuentos**, a cambio de asegurarte la **venta a futuro en firme**.

BLACK FRIDAY '21 / VIERNES 26 NOV

A close-up, black and white photograph of a hand holding a black pushpin, which is being used to point to a specific location on a map. The map is spread out on a surface, and the hand is positioned in the upper left quadrant of the frame. The background is a soft, out-of-focus blue gradient.

2

TRABAJA LAS OFERTAS GEOLOCALIZADAS

Mercados con mayor antelación en la reserva

El mercado doméstico ha sido el que ha salvado los muebles hasta ahora y el protagonista, casi en exclusiva, de la venta. Afortunadamente, el turismo nacional empieza a dar paso a los mercados internacionales.

Trabaja la geolocalización selectiva de las ofertas. Céntrate fundamentalmente en aquellos mercados emisores que, tradicionalmente, han demostrado una mayor antelación en la reserva o *lead time*.

BLACK FRIDAY '21 / VIERNES 26 NOV



3

EMPLEA EL UPSELLING Y EL CROSS-SELLING

No todo consiste en hacer descuentos en el precio

Sin demanda, muchos establecimientos han optado por tirar los precios. Claro que el huésped valora este factor, pero hay vida después de los descuentos en los precios.

Emplea el upselling y el cross-selling. Mientras que el mercado nacional valora muy positivamente, por ejemplo, el upgrade de régimen, el internacional aprecia mucho una buena vista, la cara más soleada del hotel, una gran terraza... Los **descuentos en extras** (parking, restauración, etc.) son también opciones a tener en cuenta y otra forma de diferenciarte de las OTAs.

BLACK FRIDAY '21 / VIERNES 26 NOV

4



TRANSMITE INMEDIATEZ EN TU CAMPAÑA

Puedes servirte de las ofertas con contador

Black Friday, Black Weekend, Black Week, Black Days... Es habitual que esta fecha se extienda, por delante y/o por detrás, para sacar el máximo provecho. ¿Cyber Monday? ¿Descuentos nocturnos? Por qué no, se trata de que el huésped perciba que disfrutará de condiciones especiales.

Eso sí, **transmite inmediatez en tu campaña**, que el potencial comprador entienda que son **oportunidades por tiempo limitado**. En este sentido, pueden resultarte de utilidad nuestras **nuevas ofertas con contador incorporado**.

BLACK FRIDAY '21 / VIERNES 26 NOV

5



NO FALSEES LAS OFERTAS Y LOS DESCUENTOS

Dar gato por liebre te puede salir rana

Subestimar a tus huéspedes es uno de los peores errores que puedes cometer y, además de traerte problemas, te puede llevar a perder un cliente para siempre. Aunque no estés al tanto, hay muchas personas haciendo seguimiento de tus precios durante todo el año y saben muy bien qué esperar cuando, por fin, llega el Black Friday.

No falsees las ofertas y los descuentos. Tus usuarios no se chupan el dedo. **Es preferible ofrecer un 5% de descuento real, que una rebaja ficticia del 40%.** Lo hemos vivido en primera persona, sabemos de qué hablamos.

BLACK FRIDAY '21 / VIERNES 26 NOV

6

HAZ UN ESFUERZO EXTRA EN COMUNICACIÓN

Tu campaña fracasará si tu audiencia no se entera

Puedes crear la más atractiva de las campañas y hacer un gran esfuerzo para ofrecer los mejores descuentos, pero de nada servirá si tus potenciales huéspedes no se enteran.

Haz un esfuerzo extra en comunicación. Diseña una campaña teaser, disfrazas tu web de Black Friday, invierte (si puedes) en SEM, apóyate en las newsletters para premiar a tus seguidores más fieles, inunda las redes sociales de mensajes, refuerza tu campaña con el canal de voz, etc. En resumen, **que nadie abandone tu proceso de reserva sin estar al tanto de tus ofertas.**

BLACK FRIDAY '21 / VIERNES 26 NOV

7

MIDE LOS RESULTADOS DE TU CAMPAÑA

El Black Friday puede, o no, ser bueno para tu hotel

El Black Friday puede ser muy interesante y rentable... o no. Solo lo sabrás si eres capaz de analizar en profundidad su eficacia.

Mide los resultados de tu campaña, dispones de la tecnología apropiada para hacerlo, o deberías. Asegúrate de que tu **Business Intelligence** recoja en un apartado diferenciado toda la información relativa a las ofertas y promociones que pongas en marcha. Puede que esta fecha se desvele como una **gran oportunidad**, que deberás seguir explotando en el futuro, o como un **terrible fiasco**, al que no merece la pena dedicarle más recursos de los habituales.

BLACK FRIDAY '21 / VIERNES 26 NOV

PARATY
- T E C H -

A continuación, te dejamos algunos ejemplos de ofertas tipo que pueden resultarte de utilidad, bien adaptadas a tu establecimiento. Contáctanos para aclarar cualquier duda al respecto.



¿Qué tal te sientan estas?

BLACK FRIDAY '21 / VIERNES 26 NOV



FLASH 1 **NO REEMBOLSABLE**

Descuento: 20% o 30%

Travel Window: 2021 y 2022 *

Cancelación: No Reembolsable

Booking Window: 1 semana **

* Podemos excluir Navidad y algún puente

** Antes o después del 26 de noviembre



OFERTA FLASH 2 **FLEXIBLE**

Descuento: 15% aprox.

Travel Window: 2021 y 2022 *

Cancelación: Hasta 7 días antes

Booking Window: 1 semana **

* Podemos excluir Navidad y algún puente

** Antes o después del 26 de noviembre



OFERTA UPSELLING UPGRADES

Regalo: Upgrade de habitación o régimen y detalle de bienvenida
Ejemplos: Estándar / Superior, Vista Mar / Montaña, MP / PC...

* Revisar histórico de ocupaciones por tipología y de regímenes de 2019 y filtrar oferta a aquellos clientes más susceptibles



OFERTA CROSS-SELLING SERVICIOS EXTRA

Regalo: Parking gratis y 10% en restauración.

Estancias: 2021 y 2022 *

Booking Window: 1 semana **

* Podemos excluir Navidad y algún puente

** Antes o después del 26 de noviembre



OFERTA LONG STAY VACACIONAL

Descuento: 20% como mínimo
Regalo: Pax Extras (Ej. Niños)
Estancia mínima: 4 o 5 Noches
Travel Window: 2022
Cancelación: Flexible
Booking Window: 1 semana *

* Antes o después del 26 de noviembre



OFERTAS BLACK WEEK NO COMBINABLES

Oferta: Varias no combinables
Booking Window: 1 semana *
**Ejemplos: -15%, -20% para más
de 3 noches, 7 Noches PC x AD...**

* Antes o después del 26 de noviembre, y el sistema mostrará la oferta más beneficiosa

Avd. Manuel Fraga Iribarne 15
Bloque 4 · 1ª Planta
29620 Torremolinos, Málaga
(+34) 952 230 887
info@paratytech.com
www.paratytech.com

PARATY
— T E C H —

BLACK FRIDAY '21