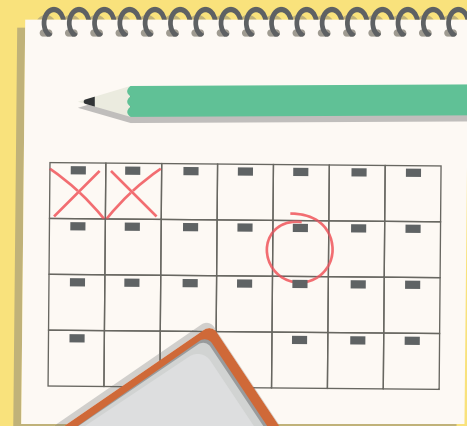
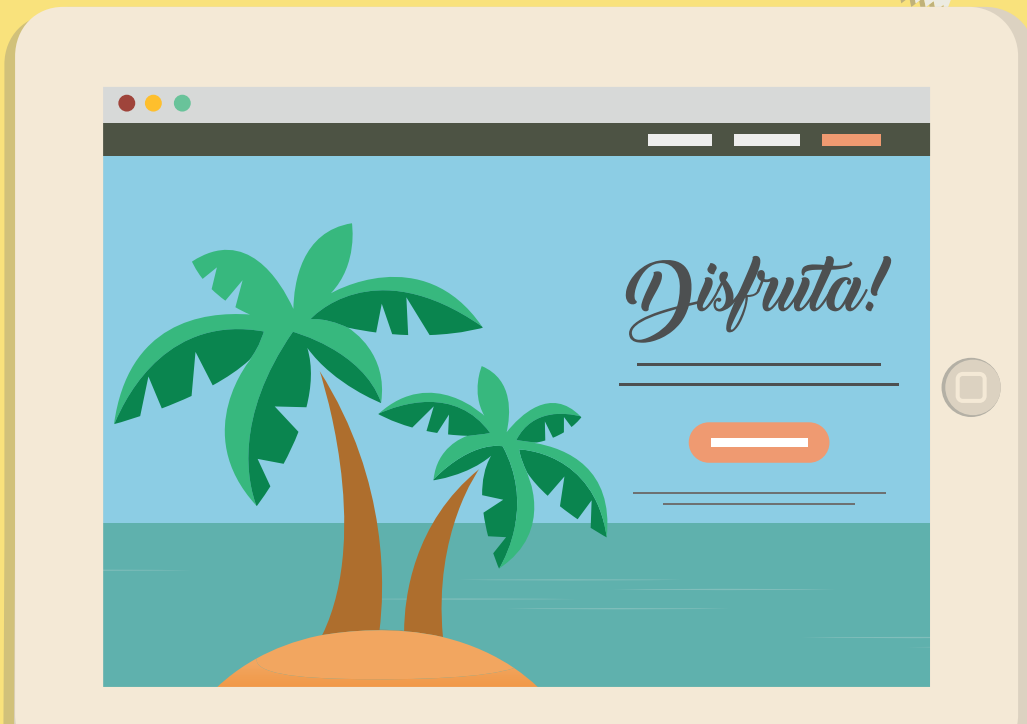
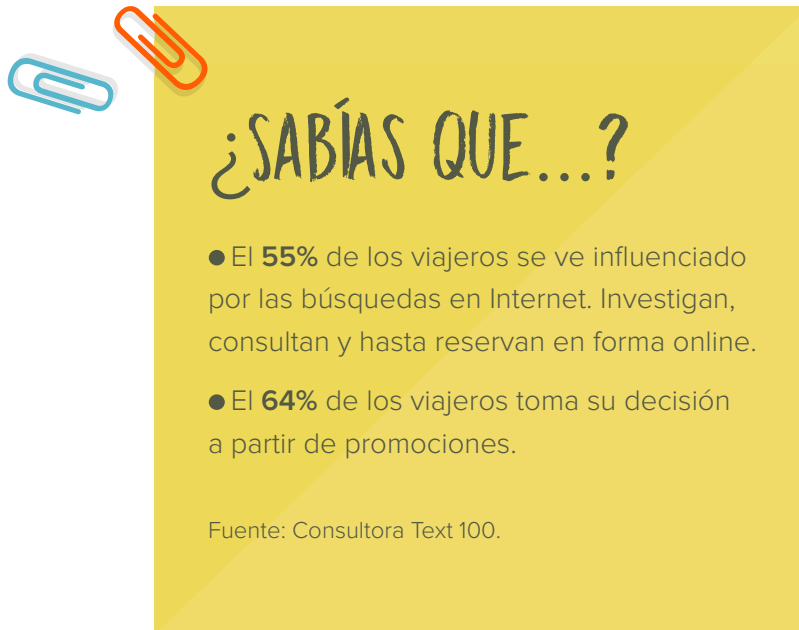


10 CONSEJOS DE EMAIL MARKETING PARA TURISMO



Internet ha transformado completamente la forma en que elegimos los destinos a los que viajaremos. La mayor parte de la gente pasa horas buscando información en la Web para encontrar los mejores lugares para ir de vacaciones, los precios más accesibles y los hoteles que mejor se ajustan a sus intereses.



Estas cifras no hacen más que dejar en claro que toda empresa vinculada al Turismo debe tener una presencia online estratégicamente pensada, y esa estrategia debe incluir al Email Marketing como una de sus herramientas clave para llegar a su público objetivo: los viajeros 2.0.

¿Estás listo para crear un plan de Email Marketing que convierta a los turistas de todo el mundo, en tus potenciales clientes? ¡Manos a la obra!

10 Tips de Email Marketing para lograr viajeros frecuentes

1- Segmenta tu Base de Datos de acuerdo a los destinos que más le interesan a tus Suscriptores. ¿Aventura? ¿Playa? ¿Lugares exóticos? ¡Envía Campañas adecuadas a los gustos de cada uno de ellos!

Para conocer más en profundidad a tus contactos, puedes incluir una pregunta opcional en el Formulario de Suscripción de tu Sitio Web o Blog, en la que la persona pueda indicar qué tipo de vacaciones prefiere.

2- Saca el máximo provecho del Email Transaccional: Envía la factura, un correo de confirmación de la reserva o un Email de recuperación en caso de que se abandone una compra antes de concretarse. ¡Descubre nuestro servicio de Email Transaccional, [Doppler Relay](#), para alcanzar los mejores resultados!

#DopplerTips: Incluye siempre información adicional de valor para el usuario, consejos sobre el equipaje, guías del destino, información sobre el tipo de cambio, posibles excursiones a realizar, etc.

3- Recopila información de todas las reservas que recibes: presupuesto gastado, lugar de preferencia, época del año, cantidad de huéspedes, actividades favoritas, etc. ¡La información es poder!

Posteriormente, podrás utilizar estos datos para fidelizar a tus clientes y prospectos y así aumentar tus futuras conversiones a través de Campañas de Email personalizadas.

4- Haz envíos Promocionales, Estacionales, Newsletters y todo tipo de Campañas que te puedan ayudar a fortalecer el vínculo con tu Base de Datos. Al permanecer en contacto con tus Suscriptores, estarás siempre en su mente y serás el primero que recuerden al momento de contratar un servicio turístico.

Incluso si prefieres no enviar promociones como pilar de tu estrategia, puedes aprovechar para hacerlo durante temporadas bajas o ante períodos de pocas ventas.

5- Anticipa eventos que puedan **estropear la experiencia de viaje** de tus clientes y ofrece alternativas para que puedan seguir adelante de la mejor manera. Envía un Email si sabes que el vuelo tendrá un retraso o que la habitación reservada tendrá que modificarse. ¡Tus clientes te lo agradecerán!

#DopplerTips: Es conveniente que envíes Campañas de solo texto en estos casos para evitar que el cliente las confunda con un envío Promocional o un Newsletter. ¡Asegúrate de que esta pieza sea abierta!

6- Envía un Email a todo aquel que haya **permanecido cierto tiempo en la página** de un determinado destino o analizando los precios, para tentarlo con la idea de adquirir el producto.

Es importante que incluyas imágenes atractivas del lugar e incluso puedes agregar contenido de valor, tal como una guía de la ciudad, posibles actividades que se pueden realizar allí ¡o descuentos en restaurantes, hoteles y excursiones!

7- Mantente en contacto con tu cliente una vez que haya concretado la reserva y hasta llegar el momento del viaje. Envíale información de su interés, ofertas de Cross-selling y recuérdale los datos importantes que va a necesitar cuando se acerque la fecha del viaje.

Este tipo de Campañas es probable que tenga una Tasa de Apertura mayor, ya que los clientes saben que estos Emails pueden contener información importante para ellos. ¡Aprovecha la oportunidad!

8- Envía a tus contactos Campañas **informando cambios** de precios, disponibilidad en vuelos deseados o en el hotel que estaban buscando. Si no hay lugar en el que ellos buscan, ¡puedes ofrecerles alternativas apropiadas!

#DopplerTips: Habilita a tus clientes potenciales a elegir la cantidad de Emails que les gustaría recibir para asegurarte de no enviar más piezas de las que ellos quieren leer y disminuir así el efecto.

9- Integra tus Campañas de Email con Redes Sociales incorporando botones de “compartir” en tus piezas. Esto te permitirá llegar a usuarios que no se encuentran en tu Base de Datos.

Según un estudio realizado por NH Hoteles y la agencia de Social Media Marketing, Territorio Creativo, las reseñas directas de familiares y amigos condicionan a un 61% de los turistas a la hora de planificar su viaje.

Por ello es clave que fomentes entre tus contactos la acción de compartir en Redes Sociales. Ofrece incentivos como descuentos y regalos por dar a conocer tus promociones entre sus amigos. ¡Eso no puede fallar!

10- Incorpora a tu estrategia Emails de bienvenida, de agradecimiento, saludos por cumpleaños y aniversarios, solicitudes de feedback y cualquier Campaña de Automation que pueda ayudarte a fidelizar a tus contactos.

#DopplerTips: Puedes ofrecer algún descuento o promoción especial para festejar un aniversario como cliente de tu empresa, un cumpleaños e, incluso, como agradecimiento por registrarse a tu Newsletter. ¡Todo puede significar una nueva oportunidad de venta!

Los usuarios normalmente se ponen tan ansiosos al pensar en su próximo viaje, que van estar eufóricos por abrir e interactuar con cualquier correo electrónico que ofrezca valor y añada algo a su planificación.

¡Aprovecha estos 10 consejos sobre Email Marketing para emprender un viaje sin escalas al éxito!

Doppler

¿Quieres saber qué más puede hacer el Email Marketing por ti? ¿Por qué no lo pruebas tú mismo? Crea una cuenta gratis, con envíos ilimitados en Doppler. Integración con Redes Sociales y tus aplicaciones preferidas.

REGÍSTRATE GRATIS



Si has leído este White Paper, tal vez te interesen estos materiales...



Plantilla editable para crear tu estrategia de Email Marketing.



Whitepaper ABC para la creación de Campañas efectivas.



Infografía Cómo construir el Asunto perfecto para Email Marketing.