GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Beneficios de implementar un programa de upselling, por Agustín Herrera

Actualidad Empresarial | 26/07/2022 | 00:00

Agregar valor a una oferta hotelera, con promociones y productos o servicios mejorados y adicionales que generen interés en el futuro huésped, es una estrategia ideal para incrementar la rentabilidad del negocio y mejorar la experiencia del cliente.

Esta estrategia de ventas, conocida como upselling, es manejada con maestría por el consultor, formador y mentor Agustín Herrera, quien se encarga de diseñar, liderar y ejecutar programas de upselling y formación al personal de las empresas de hospedaje para que siempre tengan un plus que ofrecer a sus visitantes durante su llegada y su estancia. Más de 25 años de labores en gestión empresarial turística, entre estos 15 con dedicación plena en la creación, desarrollo e implementación de soluciones de upselling, lo hacen un conocedor del negocio en profundidad.

Mejores ventas en el momento preciso

Comunicador, motivador y mentor, Herrera se dedica a preparar equipos de trabajo para que mantengan su enfoque en los objetivos de la compañía. “Es clave definir una estrategia que optimice la venta de productos y servicios en el momento adecuado del customer journey para maximizar los ingresos totales y mejorar la satisfacción del cliente”, destaca Herrera en su página web, desde donde se puede solicitar su asesoría.

De acuerdo con cifras expuestas por el especialista, “la predisposición a pagar por un producto mejorado en hoteles de gama alta se calcula en aproximadamente de más de 30 euros por reserva”. Esto lo consigue por medio de servicios como late check out, habitaciones con vistas, desayuno, cena, entradas a spa y muchos más. Con sus soluciones de upselling, dirigidas a hoteles de 4 y 5 estrellas y de lujo, se podrán cubrir áreas como la formación del personal, el diseño de la estrategia upselling e incluso su ejecución. Estas soluciones se pueden aplicar una a una o en packs personalizados.

Gestión integral para mejores resultados

En la fase de evaluación y diseño de la estrategia de upselling, el asesor estudiará las ventajas del hotel, como su inventario de productos, los precios coherentes con el target y la creación de nuevas oportunidades de ingresos. Un equipo enfocado en la satisfacción del cliente y el incremento de las ganancias podrá crear una cultura de upsellig altamente rentable.

A la hora de aplicar herramientas de gestión, será posible generar planes de seguimiento y control. Esto se logra definiendo los indicadores clave de rendimiento, conocidos como KPI’s, que deberán ser muy específicos, para asegurar un correcto despliegue de la estrategia, demostrable en los ingresos. Las mentorías que Herrera ofrece pueden ser grupales o individuales, tanto presenciales como online.

Vender más y mejor, motivar al personal y procurar la plena satisfacción del cliente son beneficios que alcanza plenamente el upselling diseñado por Agustín Herrera, un profesional que ha formado a más de 1.000 personas en Europa y América Latina, tanto online como offline, con el propósito de monetizar las ventajas competitivas de los hoteles, aprovechando al máximo las fortalezas de cada uno de ellos.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/180187-beneficios-de-implementar-un-programa-de-upselling-por-agustin-herrera.htm