

La lista de verificación de reservas directas para hoteleros independientes

1 Tu web: la primera impresión digital

- Tu web carga rápido y es fácil de navegar en móvil
- La reserva se completa en dos o tres pasos
- Tus fotografías muestran las habitaciones, las zonas comunes, las vistas y el desayuno
- Tu lista de comodidades es específica, no genérica
- El sitio web está estructurado para la visibilidad en IA

3 Tu visibilidad: la oportunidad de aparecer primero

- Tu perfil de Google Business está reclamado y actualizado
- El texto de tu web incluye las palabras que los huéspedes realmente buscan
- Tu establecimiento aparece en los resultados de búsqueda de hotel de Google con tarifas en tiempo real
- Tu establecimiento también aparece en búsquedas de IA, no solo en búsquedas tradicionales

5 El proceso de pago: el momento decisivo

- Aceptas las principales tarjetas y monederos digitales
- Tu proceso de pago tiene un aspecto profesional y seguro
- Tu política de cancelación es visible antes de la pantalla de pago

Tu puntuación:

- 19:** Todo está en orden, así que mantenlo afilado y vuelve a revisarlo cada pocos meses
- 13–18:** Estás más cerca de lo que crees; identifica los puntos débiles y ve trabajándolos uno a uno
- 7–12:** Tienes parte del trabajo hecho; empieza por centrarte en las secciones con más casillas sin marcar
- Menos de 7:** Hay mucha oportunidad por delante, así que aborda una sección a la vez y ve construyendo desde ahí

for independent hotels

2 Tus tarifas: la herramienta más poderosa para reservas directas

- Tu tarifa directa nunca supera lo que los huéspedes encuentran en ninguna OTA
- Ofreces al menos un incentivo exclusivo para reservas directas
- Conoces el coste de las comisiones de las OTAs y estás dispuesto a invertir una cantidad comparable para conseguir reservas directas

4 Tu reputación: genera confianza antes de que lleguen

- Tienes un flujo constante de opiniones recientes
- Respondes públicamente a todas las opiniones, positivas y negativas
- Pides a los huéspedes una opinión después de cada estancia

6 La comunicación: el puente hacia la próxima estancia

- Tu email previo a la llegada incluye un consejo útil o un detalle práctico
- Tu seguimiento post-checkout incluye un agradecimiento y un recordatorio para reservar directamente
- Estás activo en al menos una red social

