

Nayara Resorts y Sojern generan USD 386.000 en ingresos de reservas directas en un año

Resumen

Nayara Resorts comenzó a trabajar con Sojern en abril de 2018, al probar sus soluciones de marketing en línea para hoteles independientes. En el último año, Sojern ha generado más de USD 386.000 en reservas directas, resultado que logró con campañas de anuncios display en línea, Facebook e Instagram.

Resultados

USD 386.000+

en ingresos de reservas directas en un año

200+

futuras reservas

Atención personalizada

de un gerente de cuenta de Sojern asignado

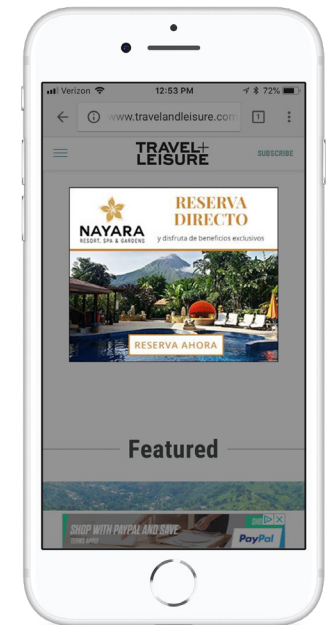
“ Cuando diriges un hotel, necesitas socios de confianza, porque no puedes enfocarte en todo, todo el tiempo. En ese sentido, Sojern es el aliado ideal. Todo marcha sobre ruedas, simplemente dejo que Sojern trabaje por mí.



Constanza Navarro
directora de ventas y marketing

Soluciones utilizadas

- Display, Facebook e Instagram



Ejemplo de publicidad display en dispositivo móvil

Acerca de Nayara Resorts

Nayara Resorts cuenta con dos hoteles boutique galardonados en Costa Rica. Nayara ha sido reconocido como uno de los mejores complejos hoteleros del mundo por Travel + Leisure, Condé Nast Traveler y Trip Advisor. La cordial hospitalidad del personal, el servicio impecable en las instalaciones y las extraordinarias ecoaventuras hacen de estos hoteles los principales destinos de Costa Rica.

Desafíos

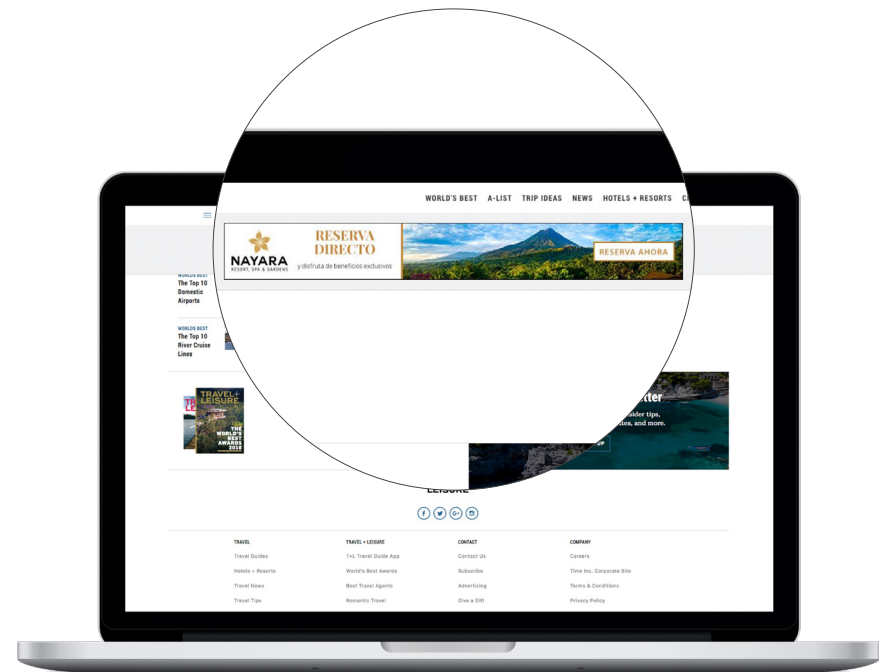
Con el fin de llegar a la mayor audiencia posible, los hoteles se asocian con terceros, a menudo con varios a la vez. Con tantos socios, puede ser difícil mantener un mensaje o una imagen de marca coherentes e uniformes. “Es importante mantener el control de tu marca”, señala Constanza Navarro, directora de ventas y marketing, “pero eso se vuelve difícil cuando tienes una propiedad pequeña y necesitas trabajar con tantos puntos de venta diferentes”.

Objetivos

El equipo de Nayara se asoció con Sojern en abril de 2018 con el fin de aprovechar las soluciones de marketing para hoteleros independientes y, como resultado, aumentar las reservas directas en su sitio y controlar la forma en que la marca se comunica con los huéspedes potenciales. Sojern llega a las personas que buscan viajar a Costa Rica y les muestra mensajes relevantes en nombre de Nayara con publicidad display y anuncios en Facebook e Instagram. Al generarles ganas de saber más, los viajeros visitan el sitio web de Nayara, donde pueden obtener más información y hacer una reserva directa.

Resultados

En el transcurso del año de establecida la alianza, Sojern ha generado USD 386.707 en ingresos provenientes de reservas directas para las dos propiedades de Nayara. Asimismo, la marca ha obtenido el control del proceso de anuncios. “Nosotros enviamos las imágenes y el texto del anuncio, y Sojern genera los resultados”, agregó Navarro. “Además, tener asignado un gerente de cuenta de Sojern significa que Nayara puede recurrir a un socio confiable. Para mí, esa ventaja marca la diferencia en un cien por ciento”.



Ejemplo de publicidad display en computadora

¿Buscas una manera de obtener más reservas directas en varios canales? **Contáctanos ahora mismo.**