



CHECKLIST NAVIDEÑA

para proveedores de tours y actividades



1 COMIENZA ENFOCÁNDOTE EN LA NAVIDAD

- Diseña tu sitio web con la Navidad en mente (incluido diseño, texto, imágenes y videos) para impulsar a tus visitantes a hacer compras navideñas.
- Provee servicios agregados u ofertas navideñas como cava o champagne en tus tours.
- Utiliza un software de reservas online para vender tours y actividades, vouchers y servicios agregados.
- Vende certificados de regalo para tus tours y actividades. Con un diseño cuidado y personalizado, puedes deleitar tanto a quien regala como a quien es regalado.
- Ofrece eventos corporativos como Fiestas Navideñas.



2 HAZ EL MARKETING CORRECTO

- Crea una estrategia de Social Media para la temporada navideña.
- Define tus metas, tu público objetivo y los canales sociales donde quieres enfocarte.
- Anuncia tus actividades de la temporada navideña en tu blog. Comparte atractivas imágenes de años anteriores.
- Utiliza hashtags relevantes para promover tus campañas y posts en Social Media, tales como #Navidad, #FelizNavidad o #xmas.
- Busca oportunidades de alianzas con otros proveedores y realiza ventas cruzadas de tours y actividades a través de vuestros respectivos sitios web.
- Incluye tus ofertas en agencias de viaje online como GetYourGuide, Viator y Musement. Especialmente durante la época navideña, muchos consumidores utilizarán estas plataformas en busca de inspiración, y harán reservas de forma directa.
- Haz tu sitio web visible con SEO. Utiliza keywords relevantes para tu negocio (la planificación anticipada es importante para esto) así como keywords navideñas como "certificado de regalo", "obsequio navideño" "eventos corporativos", etc.
- ¿Tienes algo de dinero extra para invertir? Entonces vale la pena lanzar una campaña de Google AdWords.



3 INCENTIVA LA LEALTAD DE TUS CONSUMIDORES

- Sorprende a tus clientes con un regalo en Navidad. Puede ser fotos gratuitas del tour que hicieron contigo, un breve video o lo que tú consideres. Tus consumidores te tendrán presente, te recomendarán a sus amigos o, lo mejor de todo, ¡volverán pronto!
- Impulsa tus ingresos navideños distribuyendo códigos promocionales a tus consumidores.
- Mantén a tus consumidores actualizados con una newsletter frecuente, incluyendo noticias, ofertas especiales y descuentos relevantes para la temporada navideña.