

PROGRAMAS DE UPSELLING Y CROSS SELLING LLAVE EN MANO

HOTELES Y RESORTS

todos los departamentos

- **Incremente sus ingresos directos**
- **Mejore la experiencia de sus clientes**
- **Entrene y motive a sus equipos**



HBD Upselling Solutions
www.upsellingsolutions.com





SOBRE HBD UPSELLING SOLUTIONS

- Más de 20 años de experiencia en el desarrollo de proyectos de upselling y cursos de formación específicos.
- Líder mundial en soluciones de up-selling y cross selling para hoteles y resorts.
- Enfocados a incrementar el ingreso medio por cliente a su llegada al hotel
- Mejora los KPI´s como ADR, REVPAR, o TREVPAR, a la vez que se enriquece la experiencia de sus cliente.
- Oficinas localizadas en Tarragona (España)
- Presenteres en todo el mundo.



20+ Años de experiencia y líderes en el sector



Especializados en programas de Upselling & Cross Selling



Programas implementados en todo el mundo

NUESTRO EQUIPO

HBD Upselling Solutions combina el toque personal de los profesionales que integran nuestro equipo, junto a una metodología de trabajo muy bien definida, y una tecnología única en el mundo para controlar y medir up selling y cross selling para hoteles y resorts.

Nuestros profesionales tienen como objetivo impulsar el desarrollo de cada uno de los equipos de trabajo en los hoteles y resorts de todo el mundo.

HACEMOS LAS COSAS BIEN: Nuestros Consultores Estratégicos ofrecen un trabajo estratégico de alto nivel para garantizar a los hoteles y resorts una estrategia de ingresos correcta y continuada en el tiempo



Trainers y Coach

Nuestros **FORMADORES** se centran en maximizar el **RENDIMIENTO HUMANO** para impulsar los resultados, incluido el desarrollo de su formación y aprendizaje adecuados, al tiempo que aumenta su motivación.



Consultores y Analistas

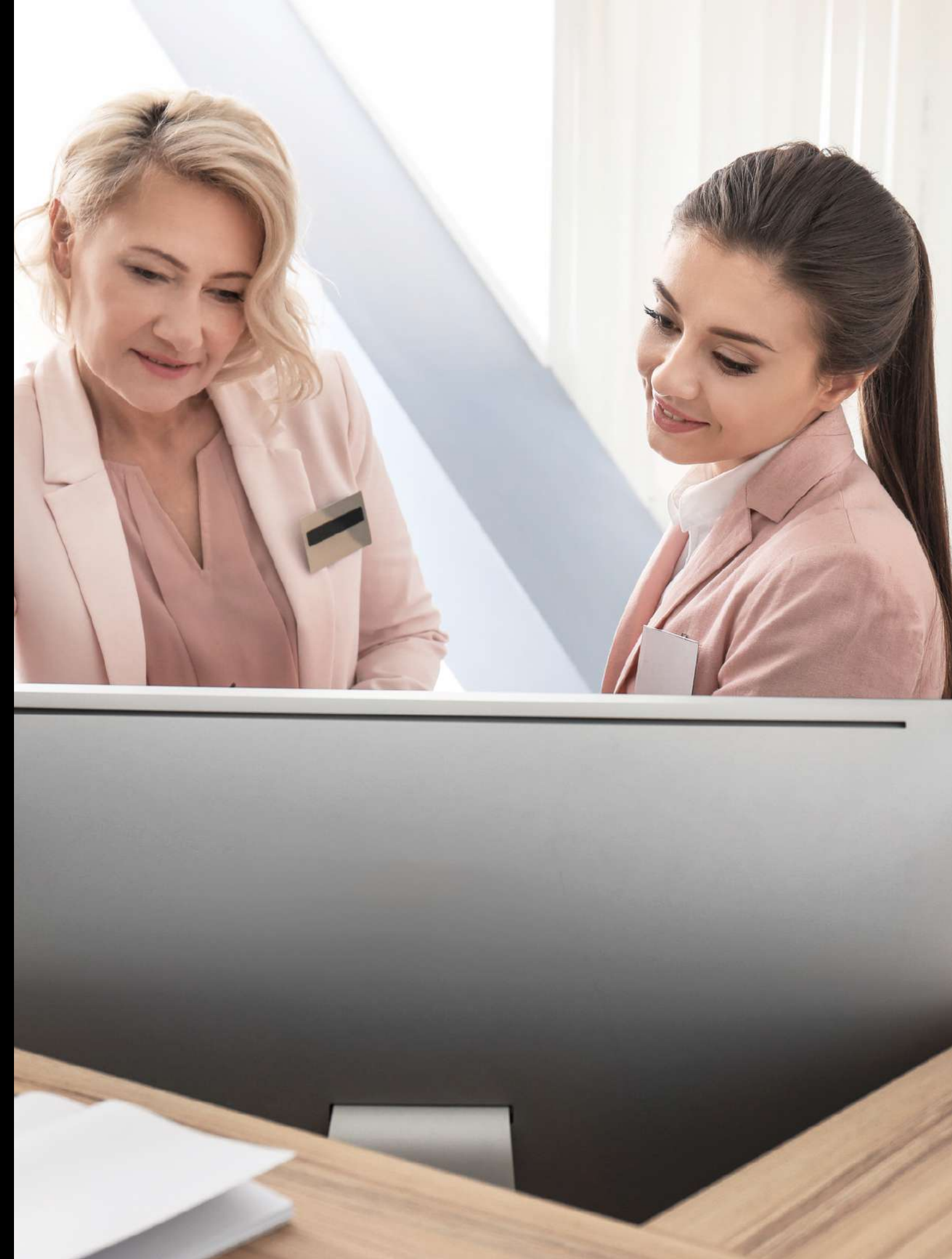
Nuestros **CONSULTORES Y ANALISTAS** se centran en maximizar el **RENDIMIENTO DEL HOTEL** e impulsan las producciones y KPIS para ofrecer mejoras en los objetivos de ingresos, ganancias, fidelidad y mejora de satisfacción del cliente

CONTINUIDAD EN LA ACCIÓN: Nuestros analistas se centran en la ejecución de la metodología, entregando los resultados definidos por el cuadro de mando integral.

OBJECTIVOS PROYECTO DE UPSELLING Y CROSS SELLING

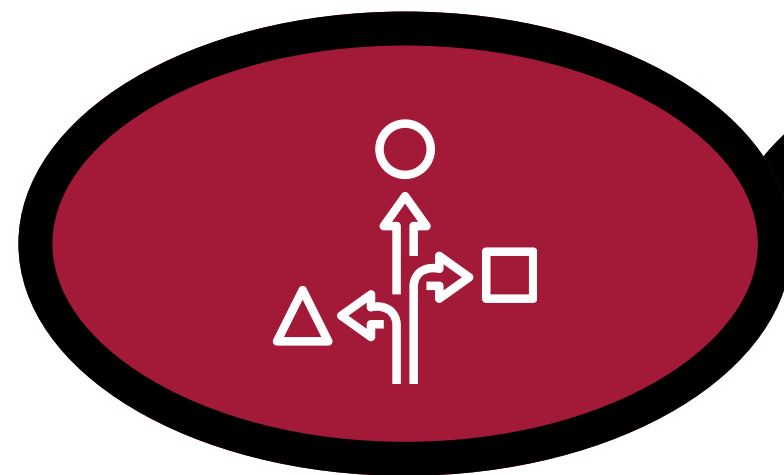
- ✓ Proveer al hotel de una plataforma especializada en upselling
- ✓ Identificar nuevas oportunidades de aumentar ingresos.
- ✓ Incrementar los ingresos en up y cross selling
- ✓ Incrementar ADR, REVPAR, TREVPAR
- ✓ Incrementar los ratios de satisfacción del cliente
- ✓ Mantener una consistencia y frecuencia en la formación y coaching de up y cross selling para los diferentes equipos
- ✓ Implementar un intensivo plan de seguimiento de resultados y en la evolución del proyecto

"Lo único peor que entrenar a tus empleados y verlos irse es no entrenarlos y tenerlos quedarse" - Henry Ford



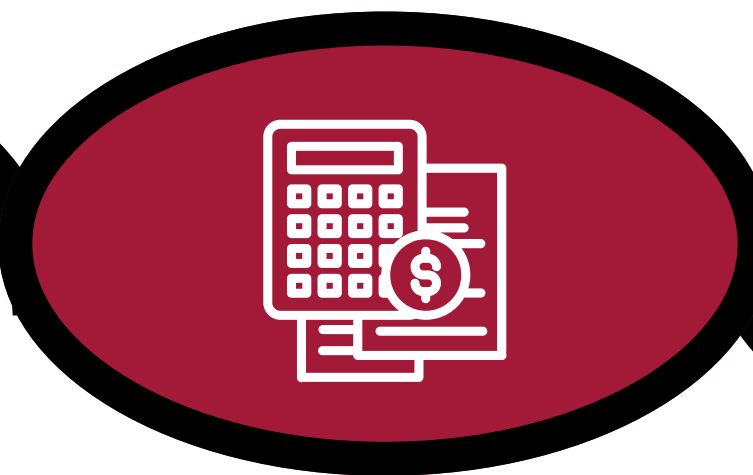


TOTAL FLEXIBILIDAD EN LA IMPLEMENTACIÓN



Adaptabilidad Empresarial

El entorno empresarial de nuestros clientes está cambiando dinámicamente. Requieren la capacidad de variar los niveles de nuestro soporte a medida que surjan las necesidades.



Flexibilidad Financiera

Ofrecer términos de participación a corto plazo y mas flexibles permite a nuestros clientes aumentar o disminuir el nivel de intensidad según sea necesario.



Potenciando Experiencias

A través de un menú de servicios complementarios con precios individuales, un hotel puede aumentar la capacidad de producción cualquier programa, independientemente del plan que escoja

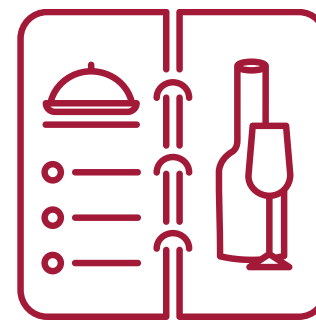


NUESTROS PROYECTOS DE UP Y CROSS SELLING



Front Desk

Tu equipo está comprometido con las ventas de habitaciones superiores y servicios relacionados? Potencie la mejora de la experiencia del huésped a su llegada, aumente su fidelización y optimice los ingresos en este departamento, creando experiencias únicas a sus clientes.



Alimentos y Bebidas

No solo trabajaremos en conjunto para crear experiencias gastronómicas memorables, sino que también desarrollaremos estrategias personalizadas para aumentar su ticket medio y superar consistentemente las expectativas de los clientes en cada uno de sus outlets y restaurantes.

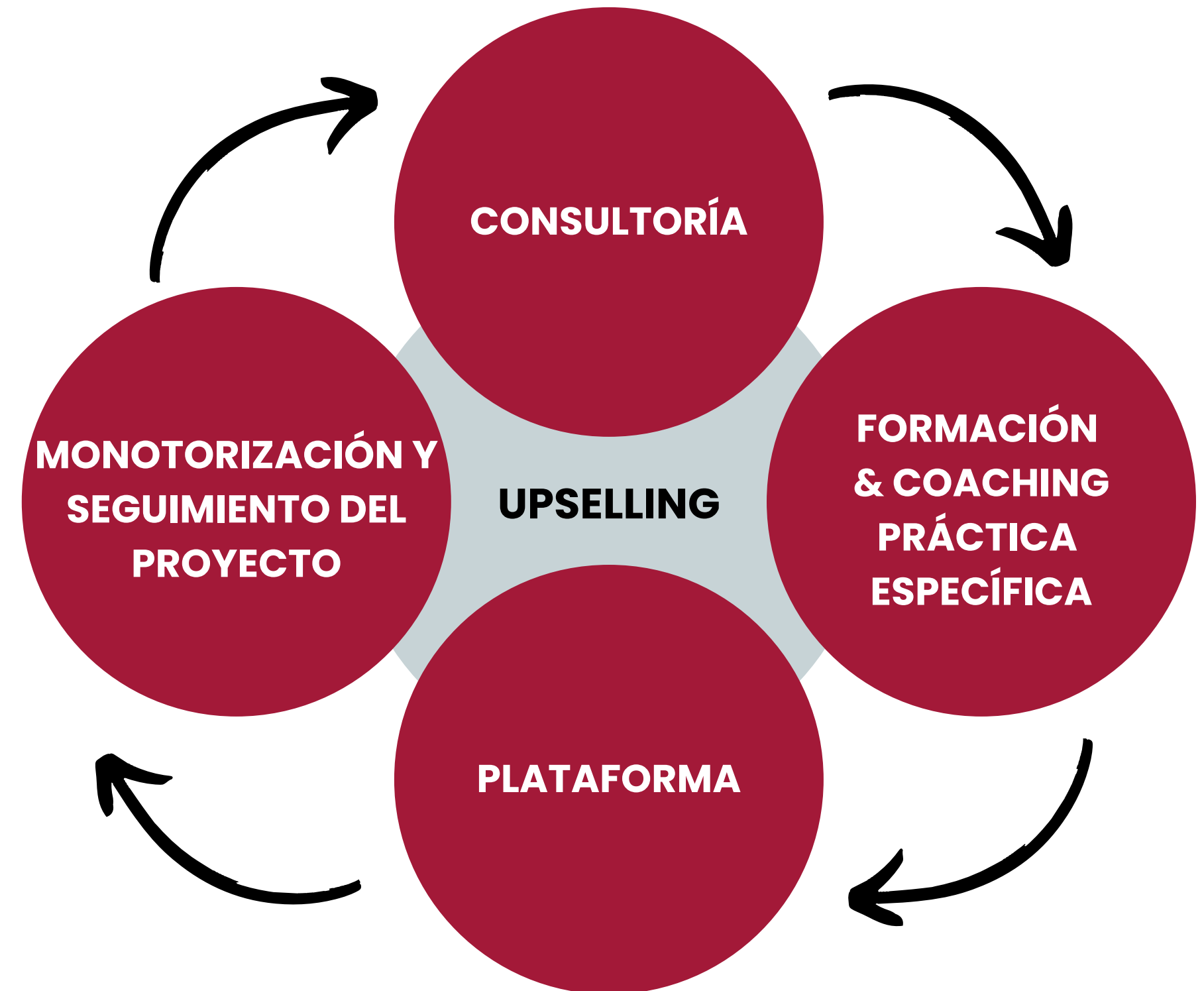


SPA & Wellness

Facilite a sus recepcionistas, terapeutas y esteticistas la capacidad de promover el bienestar de manera integral, lo que no solo generará una experiencia excepcional para sus clientes, sino que también impulsará las ventas de productos y servicios.



FASES DEL PROYECTO

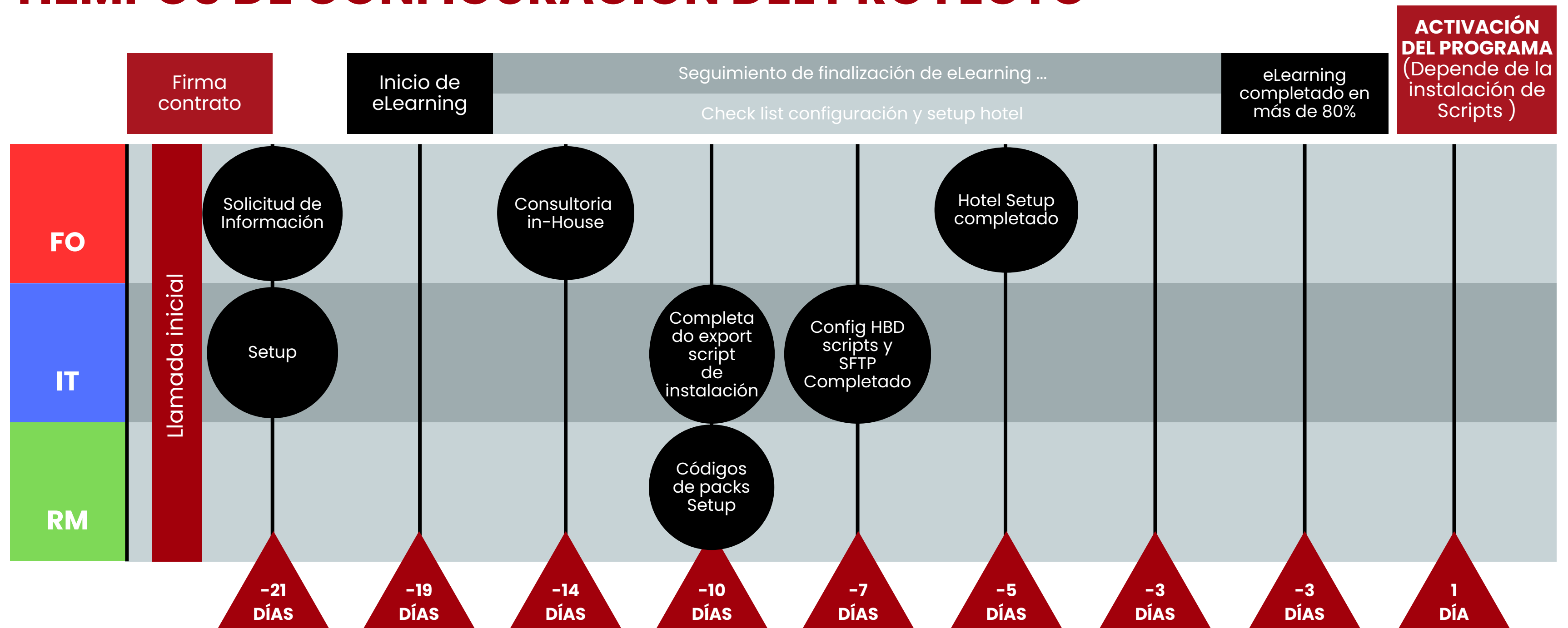


NUESTRO PROGRAMA DE UPSELLING Y CROSS-SELLING





TIEMPOS DE CONFIGURACIÓN DEL PROYECTO





CASOS DE ÉXITO DESARROLLADOS

Nuestra cartera de clientes en la implementación de proyectos de Upselling, hablan de nuestra excelente reputación y experiencia, tanto para hoteles independientes, como grandes o medianas cadenas hoteleras ubicadas en todo el mundo.



CARACTERISTICAS DE LA PLATAFORMA



UPSELLPACER

- Plataforma tecnológica propia
- Informes completos: ingresos, KPIs, incentivos
- Envío automático de informes diarios, semanales y mensuales
- Integración con PMS y POS/TPV principales
- Disponible para todos los departamentos del hotel
- Elimina el uso de incómodas hojas de cálculo (Excels)
- Actualizaciones de por vida incluidas

Nuestra PLATAFORMA es el eje central que lo reúne todo: los datos y el análisis, los ratios, etc.. Es el centro de control para evaluar el desempeño, obtener información y desarrollar planes de acción.



CARACTERÍSTICAS DE NUESTRA PLATAFORMA DE CONTROL Y MEDICIÓN



PMS DATA



INTEGRACIÓN



UPSELLPACER



UPSELLPACER

Nuestra PLATAFORMA se integra directamente con la mayoría de los principales PMS del mundo, lo que permite la transferencia de datos sin interrupciones a las soluciones HBD a través de una conexión segura y encriptada entre hosts en red. Una vez que se complete su auditoría nocturna, su PMS generará archivos de datos que se enviarán automáticamente al servidor SFTP de nuestra empresa. Nuestras aplicaciones luego leen y procesan estos datos para producir paneles y análisis significativos de datos en UpsellPacer

POR QUÉ EXTERNALIZAR EL UPSELLING Y CROSS SELLING?

CON SOLUCIONES DE UPSELLING HBD

SIN SOLUCIONES DE UPSELLING HBD

Ingresos de Upselling Anualizados
(12 meses)

351,653



-50%

175,826

50% de Oportunidades Perdidas
= \$175,826.5 en 12 meses

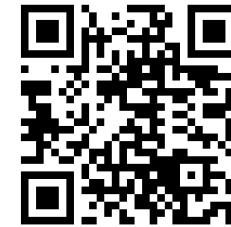
- ✗ Pérdida de ingresos
- ✗ Impacto negativo en la satisfacción del cliente



Reducción significativa en métricas clave de upselling una vez que se ha suspendido el programa profesional



MUCHAS GRACIAS!!



Alejandro Francino | CEO
alejandro.francino@upsellingsolutions.com

(+34) 977 74 74 01
info@upsellingsolutions.com

OFICINAS CENTRALES

HBD Upselling solutions Hotels and Resorts
C/ Migdia nº10, 43893, Altafulla (Tarragona), Spain



HBD Upselling Solutions
www.upsellingsolutions.com