



SERVICIO

Commercial Intelligence conversaciones, seguimiento y conversión.

Implementamos la operación comercial del hotel en un solo lugar:
WhatsApp, Instagram, Messenger, TikTok y correo conectados, con
playbooks y automatización para responder más rápido, dar seguimiento
y convertir mejor en canal directo.

01

EL PROBLEMA

Ya invertiste en demanda. ¿Y después qué?

Muchos hoteles ya tienen web transaccional, revenue, pauta, redes y apuesta por directo. Pero el interés llega repartido: WhatsApp sin responder a tiempo, Instagram en un lado, correo en otro, cotizaciones que se enfrían y huéspedes que terminan reservando por Booking. No falta marketing. Falta operación comercial.

02

POR QUÉ IMPORTA

Sin un sistema, pagas dos veces.

Primero inviertes para generar interés. Luego lo pierdes por respuesta tardía, seguimiento inconsistente o porque nadie sabe qué conversación va en serio. Ese hueco entre "me escribieron" y "reservaron" es donde se va el margen del canal directo.

Una operación comercial, no chats sueltos.

No es instalar una bandeja de mensajes. Es armar el sistema donde el equipo comercial ve, prioriza, responde y da seguimiento con reglas claras.



HUB COMERCIAL UNIFICADO

WhatsApp, Instagram, Messenger, TikTok y correo del hotel conectados en un solo flujo de trabajo comercial.



PLAYBOOKS Y AUTOMATIZACIÓN

Reglas, respuestas rápidas y rutas de seguimiento para que el primer contacto no dependa de quién tenga el teléfono a mano.



INTELIGENCIA OPERATIVA

Capacidades de IA aplicadas al flujo comercial: clasificación, sugerencias y apoyo en respuestas, sin perder criterio humano donde importa.

Commercial Intelligence

Implementación, configuración y puesta en marcha de la operación comercial del hotel, con continuidad después del arranque.



IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA

Estructura de pipeline, etapas comerciales y roles para que el equipo sepa qué hacer con cada lead.



CONEXIÓN DE CANALES

Integración de WhatsApp, Instagram, Messenger, TikTok y correo en la misma operación.



PLAYBOOKS COMERCIALES

Guiones, automatizaciones y reglas de respuesta alineados a reserva directa y cotización.



LECTURA Y REPUTACIÓN

Reportes periódicos de actividad comercial y monitoreo básico de reputación online para ver qué conversaciones avanzan y dónde hay fricción.

05

CANALES

Todo donde ya te escriben.

El hotel no necesita más apps. Necesita que lo que ya llega por distintos lados termine en un solo lugar con seguimiento.



WHATSAPP



INSTAGRAM



MESSENGER



TIKTOK + EMAIL

06

PARA ARRANCAR

Accesos, criterio comercial y quién aprueba.

Accesos a cuentas y canales del hotel, lineamientos de tono y respuesta, y una vía clara para validar playbooks y excepciones comerciales.

07

RESULTADO

Menos leads perdidos. Más control en directo.

Respuesta más rápida, seguimiento visible y un equipo que sabe qué conversación merece empuje comercial. El objetivo no es "contestar más": es convertir mejor lo que el marketing y el canal directo ya generan.

08

IDEAL PARA

Hoteles con interés entrante y seguimiento débil.

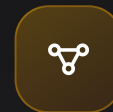
Cuando recibes consultas por WhatsApp y redes pero no hay pipeline, cuando quieres depender menos de OTAs y cuando el comercial vive en la cabeza de una o dos personas.



**HOTELES
INDEPENDIENTES**



BOUTIQUE



EQUIPOS PEQUEÑOS



DIRECCIÓN COMERCIAL

SIGUIENTE PASO

Hablemos

Si el hotel ya genera interés pero lo pierde en conversaciones dispersas, conversemos sobre cómo armar la operación comercial unificada y los playbooks para sostenerla.

jorge@dragonne.co



Jorge Flores

Head of Hospitality