



HoPro

MARKETING · HOTEL PROMOTION DESDE 1984

El único regalo de empresa que nadie guarda en un *cajón*.

Noches de hotel como sistema de marketing para empresas y socios comerciales. El concepto en dieciséis páginas.

— PUNTO DE PARTIDA

¿Otra vez un bolígrafo? *No, gracias.*

Cualquier empresa puede dar un diez por ciento. Precisamente por eso el diez por ciento ya no mueve a nadie. Los descuentos se dan por hechos, los regalos de empresa acaban en un cajón. Una experiencia no puede ser rebajada por la competencia, porque no se expresa en porcentajes.

El descuento se olvida en una semana. Las vacaciones se cuentan durante diez años. Con su nombre.



— EL SISTEMA

Su nombre sobre la *almohada*.

Usted compra códigos de vale y construye con ellos su campaña: impresos, como tarjeta de puntos, como código QR en el envase. Su cliente registra el código en hopro.org, elige entre los hoteles asociados y se aloja gratis. En el hotel paga solo la pensión habitual. Usted paga el vale. No las vacaciones.

La palanca es el hotel, *no su presupuesto.*

desde 1984

más de 40 años en el mercado mundial

más de 50.000

hoteles asociados en todo el mundo, hasta 5 estrellas

5 años

de validez desde la activación del vale

desde 500
unidades

códigos con los que construye su campaña

01

Los descuentos se dan por hechos. Las experiencias se cuentan.

Quien recibió una semana junto al mar la cuenta en la cena, en la oficina, al vecino. Cada vez sale su nombre.

02

El valor son unas vacaciones. El precio es un vale.

La habitación la pone el hotel asociado. La pensión la paga el huésped, como en cualquier viaje. Usted paga solo el vale, desde 3,50 euros.

03

La pérdida pesa más que la ganancia.

Un cliente que ya ha acumulado noches con usted no se va por un dos por ciento. Acumular fideliza, porque hay algo que perder.

— LA PREGUNTA MÁS FRECUENTE

¿Por qué lo hacen los hoteles? ¿Y por qué es tan *económico*?

La mejor publicidad que un hotel puede tener.

El huésped está en la casa, come allí, fotografía la vista, lo cuenta, lo recomienda, vuelve.

Una habitación vacía cuesta. Un huésped en el restaurante aporta.

Casi ningún hotel supera el setenta por ciento de ocupación. Con el huésped llegan la pensión, el bar y el spa.

Una red que crece desde 1984.

Casas fieles desde el primer día, nuevas cada año. El hotel paga con la habitación, el huésped la pensión, usted el sistema.

Usted compra códigos. Se convierten en *su* campaña.

1

Usted elige cantidad y noches.

Desde 500 unidades, tres, siete o catorce noches, o el pase anual.

- Vale con su propio diseño
- Tarjeta de puntos o bonus
- Código QR en el producto

2

Su cliente canjea en línea.

En hopro.org registra el código, elige entre los hoteles asociados y envía su solicitud de reserva.

- Dos personas en habitación doble
- Repartible entre varios hoteles, acumulable
- Cinco años desde la activación



Canjeable en hopro.org

3

El hotel pone la habitación.

El huésped se aloja gratis y paga solo la pensión habitual del hotel, normalmente desayuno y una comida principal.

- Hoteles hasta 5 estrellas, en todo el mundo
- Niños casi siempre posibles, con suplemento según el hotel
- El hotel gana un huésped que vuelve

En vacaciones siempre se come. *Con nosotros, también se duerme.*

— ACUMULAR

Su cliente reúne sus vacaciones *con usted.*

Las noches se acumulan: con varios vales, con varias compras, a lo largo de meses. Quien ya tiene seis noches con usted no compra las tres siguientes a la competencia.

La tarjeta bonus en la venta a domicilio

Cinco recomendaciones, cinco noches. Tras la quinta, el cliente tiene sus vacaciones completas, y el asesor cinco clientes nuevos.

La tienda de muebles en Austria

A partir de 500 euros de compra, tres noches de regalo. Quien compra dos veces tiene seis. El cliente vuelve por el sofá, y por las vacaciones.



Cuatro objetivos. Una herramienta. *Resultados* probados.

PROMOCIÓN DE VENTAS · MILKA, FRANCIA

6 semanas

Pack de producto agotado por completo.

Seis barras de chocolate con tres noches de hotel incluidas.

RECOMENDACIONES · HMI, ALEMANIA

más de 20

recomendaciones por cliente.

Programa de recomendaciones con vale de hotel, de media más de 20 recomendaciones por cliente.

CAPTACIÓN · PIRELLI RE

3 noches

Nuevos inquilinos, alquilados enseguida.

Nuevos inquilinos recibidos con tres noches, pisos libres alquilados en muy poco tiempo.

FIDELIZACIÓN · FOCUS ONLINE

Suscripción

El vale multihotel para suscriptores.

Escapada flexible en lugar de catálogo de premios.

RECOMENDACIONES · VENTA A DOMICILIO

5 = 5

Cinco recomendaciones, cinco noches.

El asesor obtiene contactos que valen algo.

PROMOCIÓN DE VENTAS · TIENDA DE MUEBLES

500 €

Tres noches por la compra.

El cliente acumula, vuelve y compra donde están sus vacaciones.



La maleta está hecha. Su cliente sabe *a quién se lo debe.*

Regalo de bienvenida

La primera compra se convierte en las primeras vacaciones.

Tarjeta de puntos y bonus

Cinco recomendaciones, cinco noches.

Renovación de contrato

Se premia la renovación, no el cambio.

Pack de producto

Tres noches en la caja. Salida de stock en semanas.

Código QR en el envase

El vale está dentro del producto.

Empleados y equipo

Objetivo cumplido, maleta hecha.

¿Y qué se hace con esto en **su** sector?

Tienda de muebles

A partir de 500 euros de compra, tres noches. El cliente vuelve por el sofá.

Concesionario

Prueba una noche, compra tres. Del interesado sale una cita.

Venta financiera y de seguros

Tarjeta bonus: cinco recomendaciones, cinco noches.

Editoriales y suscripciones

Renovación premiada. El premio más elegido del catálogo.

Oficios y artesanía

Una noche por cada encargo recomendado. El vecindario se convierte en fuerza de ventas.

Gimnasio

Contrato anual, tres noches. Menos bajas.

Inmobiliaria

Nuevos inquilinos recibidos con tres noches. Menos tiempo vacío.

Alimentación y marcas

Código en el envase. Así premiaron Danone y Milka.

Restauración y hoteles

Tarjeta de cliente habitual: diez visitas, una noche en otro lugar.

Asesorías y despachos

Un cliente recomienda a otro, una noche por mandato.

Tienda online

Noches de regalo a partir de un importe de pedido. El carrito crece hasta el umbral.

Empleados y equipo

Objetivo trimestral cumplido, tres noches en la cuenta.

¿Falta su sector? Encontramos un camino para casi cualquier nicho. Usted nos dice el objetivo, nosotros construimos el camino.

Haga la *cuenta*.

CANTIDAD	3 NOCHES	7 NOCHES	14 NOCHES	PASE ANUAL
500	5,00 €	8,00 €	10,00 €	12,50 €
2.500	4,70 €	7,70 €	9,70 €	11,50 €
10.000	4,40 €	7,40 €	9,40 €	11,00 €
25.000	4,10 €	7,10 €	9,10 €	10,50 €
50.000	3,50 €	6,50 €	8,50 €	10,00 €

Todos los precios por vale, escalonados según la cantidad. El huésped paga en el hotel solo la pensión habitual.

Volumen anual, retirado por trimestre

Los presupuestos de marketing se planifican por trimestres. Acuerda el volumen anual, retira por trimestre y paga por trimestre. El precio escalonado del volumen anual se aplica desde la primera entrega.

Bajo demanda

¿La campaña va mejor de lo previsto y los vales se acaban en una semana? Reposición en cualquier momento, el tramo se mantiene.

Tarifa plana

Vales ilimitados, un solo precio. Para editoriales, cadenas comerciales y fabricantes de marca, cuando el alcance desborda las unidades. Cálculo individual según mercado, público objetivo, tamaño y duración de la campaña.

Campañas que *realmente* existieron.

Produktpaket mit 6 Schokoriegeln inklusive 3 Nächten

Innerhalb von 6 Wochen komplett



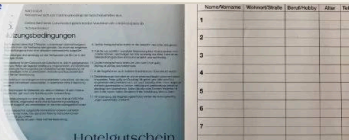
Milka, Francia

Pack de producto agotado en 6 semanas

Gepflegt war eine Steigerung der Empfehlungen mit dem Hotelgutschein.

Der Erfolg war überwältigend:

Im Schnitt



HMI, Alemania

más de 20 recomendaciones por cliente

Neue Mieter wurden mit 3 Nächten begrüßt.

In kürzester Zeit waren alle freien Wohnungen im

Mieten bei Pirelli RE!

Wir schicken Sie in den Urlaub!

Mieten Sie bis zum 31.07.09 eine Wohnung bei Pirelli RE, schenken wir Ihnen einen Hotel-Gutschein* für 2 Personen für bis zu 3 Nächte in einem von ca. 2.000 Hotels in Europa!

Das gesamte Angebot finden Sie unter: www.pirelli-re-wohnen.de

Beispiele aus unserem aktuellen Vermietungsangebot:



Pirelli RE

todos los pisos alquilados

DANONE Frankreich:

Der Kauf einer festgelegten Mindestmenge wurde mit 3 Nächten belohnt.

Umsatzsteigerung



Danone, Francia

aumento de ventas registrado

Gezielter Produktverkauf einer Modellreihe in einem festgelegten Zeitraum.

Keine vorherige

HOTELGUTSCHEIN

Das Schließen zur Registrierung Ihres Hotelgutscheins



Navigon

gama de modelos vendida según objetivo

BAUER VERLAG Deutschland:

Hotelübernachtungen als Abopremie.

Die mit Abstand meistgewählte Prämie der



Heinrich Bauer Verlag

premio de suscripción más elegido

METRO Frankreich:

Ab einem bestimmten Umsatz gab es 3 Nächte

Signifikante Umsatzsteigerung



Metro, Francia

aumento significativo de ventas

BASF Frankreich:

Produktpaket inklusive 3 Nächten

Zweistellige Prozentsätze an Mehrverkäufen.



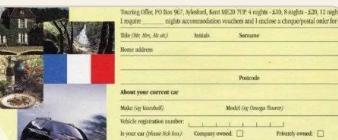
BASF, Francia

ventas adicionales de dos cifras

England:

Generierung von Leads für Direktmarketing – Jeder Teilnehmer erhielt 4 Nächte.

Innerhalb eines Jahres wurden



Opel (Vauxhall), Inglaterra

contactos de seis cifras

Punktesammelaktion mit Zuzahlung, eine von mehreren Prämien.

Die meistgewählte Prämie der



Shell, Francia

premio más elegido

Festgelegter Promotionszeitraum zur Steigerung des Produktverkaufs.

Die Verkäufe aller Produktparten nahmen messbar

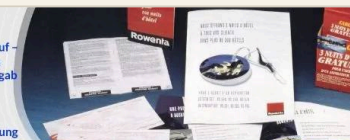


Thomson, Francia

ventas medibles al alza

Gezielter Produktverkauf – der Kauf eines Staubsaugers gab 3 Nächte.

Erfolgreiche Marktplatzierung



Rowenta, Francia

posicionamiento exitoso

Documentos originales de cuatro décadas de Hotel Promotion. Otros casos: Triumph, Royco, Pulsar y Focus Online.

El vale es nuestra mejor herramienta, *no la única.*

Estrategia y campaña

Objetivo, público, mecánica, presupuesto, calendario. Hasta la evaluación.

Facebook e Instagram

Gestión, plan editorial, publicaciones, comunidad.

Anuncios

Públicos, presupuestos, evaluación. Alcance que usted controla.

Landing pages y sitios web

Hecho a mano, sin plantillas. Herzstück Web.

Vales, folletos, impresos

Del boceto al archivo de impresión.

IA, vídeo, telefonía, backoffice

VIVYT Creative Studios y VirtuFlow.



UNA CASA DEL VIA VITAL GROUP



Herzstück Web



HoPro MARKETING



— PARA SOCIOS COMERCIALES

Usted vende. Nosotros ponemos el *producto*.

Una comisión fija por cada pedido aportado y cada reposición. El importe lo hablamos en persona; la estructura es la misma para todos los socios.

VÍA 1

Nosotros gestionamos.

Usted aporta el cliente, nosotros entregamos y facturamos. Usted recibe la comisión.

VÍA 2

Usted gestiona.

Usted compra a nosotros y atiende al cliente por su cuenta. La comisión se abona de inmediato como crédito.

Los mismos precios para todos. Su cliente ve con nosotros el mismo precio que con usted. *No vende contra la lista de precios, vende con ella.*

— ASESORAMIENTO

Una conversación. Y sabrá si *encaja*.

Cuéntenos su objetivo y su público. En pocos días recibe una propuesta con mecánica, cantidad y precio. Sin compromiso, sin catálogo. Teléfono, WhatsApp o videollamada, treinta minutos en los que preguntamos más de lo que hablamos.

TELÉFONO Y WHATSAPP

+41 76 268 75 93

TELÉFONO ALEMANIA

+49 6222 948 24 10

CORREO ELECTRÓNICO

hallo@viavitalgroup.ch

EN LA RED

viahopro.com · hopro.org

HoPro Marketing, una casa del Via Vital Group · Via Vital Group LLC, 30 N Gould Street, Suite N, Sheridan, WY 82801-6317, EE. UU. · Oficina de representación Voa Principala 25, 7077 Valbella, Suiza · Web de canje hopro.org: WCS World Consulting Service Ltd Inc., 2701 Centerville Road, Wilmington DE 19808, EE. UU.



— EN 30 SEGUNDOS

Cuatro películas, cuatro *respuestas*.

Cada película dura treinta segundos, se reproduce en la web y se puede enviar a clientes por WhatsApp.



El principio

Por qué unas vacaciones superan a un descuento



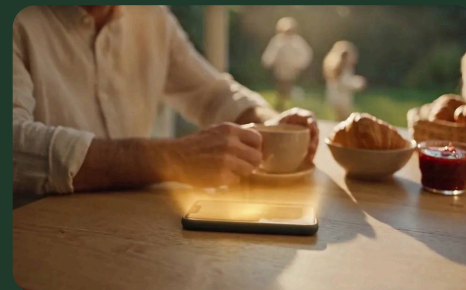
El lunes

Un sofá, unas vacaciones, dos clientes nuevos



El asesor

Una conversación, una página, una propuesta



El sábado

Traiga al cliente una vez, gane cada trimestre

viahopro.com/es/#filme