

LEKA

PLATAFORMA DE UPSELLING & CROSS-SELLING

UPSELLING &
CROSS-SELLING



Contenidos

1 Leka Upselling & Cross-selling

2 Descripción del Servicio

3 Beneficios Clave

4 Proceso de Implementación:

Leka Upselling

Nos Presentamos:

Somos una consultora dedicada a la implementación de estrategias avanzadas de ventas para hoteles, resorts y establecimientos turísticos. Especializados en Upselling y Cross-Selling, nos destacamos por ofrecer nuestra solución tecnológica avanzada que permite la automatización y aumento de las ventas adicionales, brindando a nuestros una ventaja competitiva significativa.



Creemos en la importancia de la colaboración y trabajamos estrechamente con nuestros clientes para entender sus necesidades específicas. Esta colaboración nos permite personalizar nuestras soluciones y estrategias de Upselling & Cross-selling para adaptarnos perfectamente a cada establecimiento, maximizando así los resultados.

Descripción del servicio

Programa 360° Upselling & Cross-selling

PLATAFORMA UPSELLING & CROSS-SELLING

- Pre-estancia
- A la llegada del huésped (Check In)
- Durante la estancia del huésped

CONSULTORIA UPSELLING & CROSS-SELLING

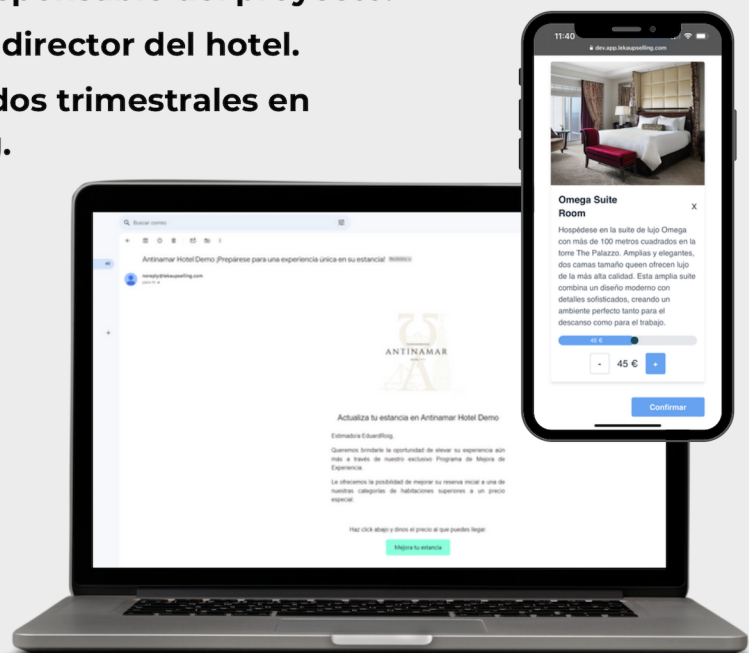
- Consultoría trimestral en estrategias de Upselling & Cross-selling.

FORMACIÓN AVANZADA EN TÉCNICAS DE VENTA

- Formación trimestral y capacitación del personal en venta sugestiva.

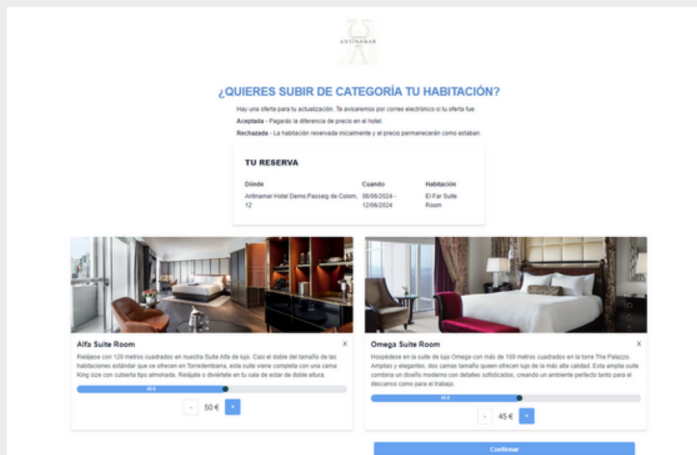
SEGUIMIENTO MENSUAL DEL EQUIPO

- Seguimiento continuo de los resultados obtenidos por la implementación de las estrategias determinadas.
- Reunión semanal con responsable del proyecto.
- Reunión mensual con el director del hotel.
- Presentación de resultados trimestrales en Upselling & Cross-selling.



Beneficios clave

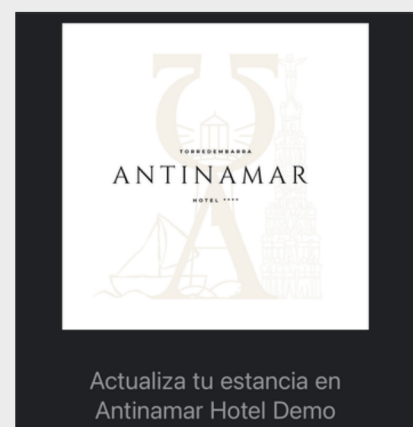
Incremento de Ingresos:



Nuestro enfoque estratégico aumentará las oportunidades de venta de servicios adicionales, optimizando así la rentabilidad por cada reserva en su hotel.

Mejora de la Experiencia del Huésped:

Al personalizar las ofertas y recomendar servicios complementarios de manera proactiva, mejoraremos la satisfacción del cliente y fomentaremos la fidelización a largo plazo.



Optimización de Recursos:

Identificaremos oportunidades de optimización del inventario de habitaciones y áreas de mejora en la venta de servicios existentes, maximizando la eficiencia operativa y la rentabilidad.



Proceso de Implementación

Consultoría Inicial:

Realizamos una consultoría presencial para conocer al detalle el establecimiento, sus objetivos comerciales y sus necesidades específicas.

Diseño de Estrategia:

Desarrollamos un plan de acción personalizado que incluye estrategias adaptadas a las características de su hotel y tipologías de clientes.

Formación del Personal:

Impartimos una formación avanzada inicial y trimestral, para capacitar a su equipo en las mejores prácticas de venta sugestiva y de atención al cliente, así como en el uso de la plataforma de ventas.

Seguimiento Continuo:

Realizamos un seguimiento constante para evaluar el rendimiento, ajustar estrategias según sea necesario y proporcionar asesoramiento continuo.

