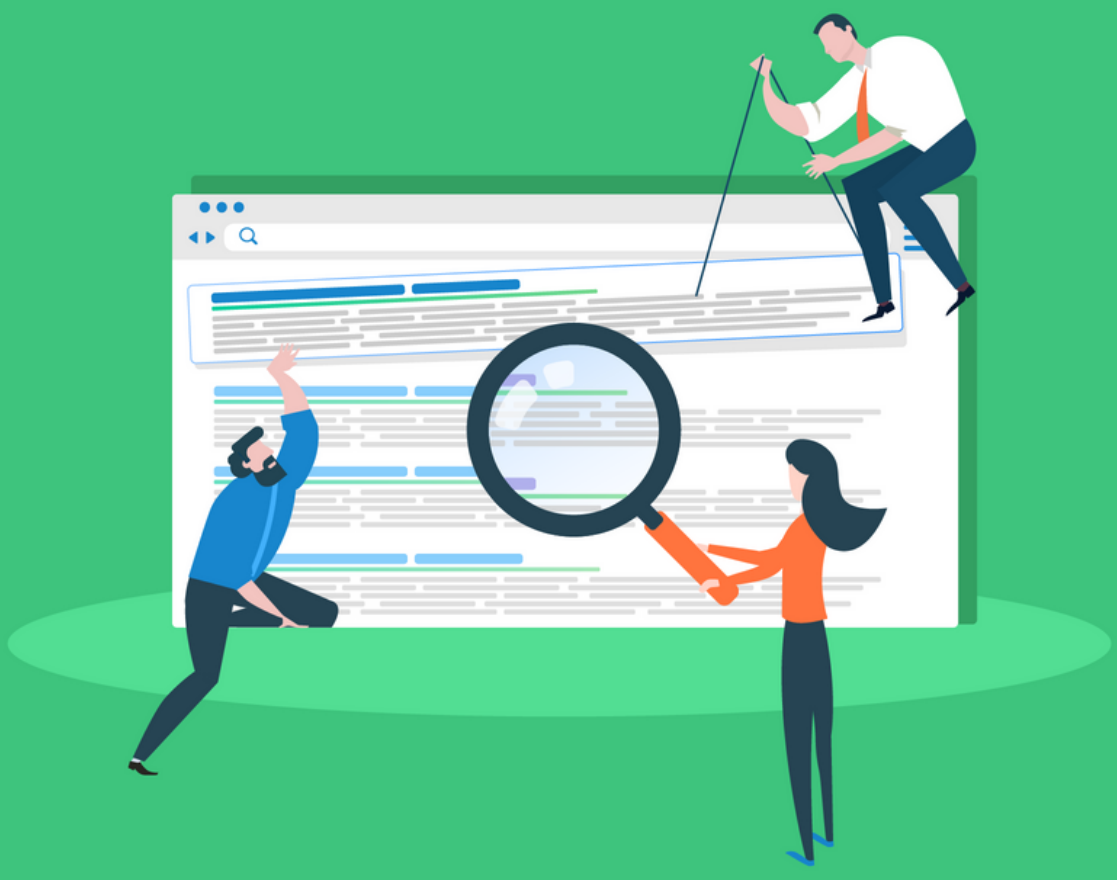
myHotel

# Guía: Posicionamiento online **para Hoteles**

Consejos para llegar a los primeros lugares de los motores de búsqueda





# Índice


- Introducción
- Posicionamiento SEO
- Importancia del posicionamiento online
- Importancia del posicionamiento para el hotelería
- Ventajas de tener un buen posicionamiento
- Consejos para mejorar el posicionamiento
- Posicionamiento en las OTAs

# Sobre myHotel




MyHotel es una empresa de tecnología hotelera de América Latina para el mundo. Buscamos revolucionar la hotelería utilizando al huésped como principal pilar para mejorar la experiencia de viaje, mediante encuestas de satisfacción durante y post estadía, recolección de reseñas y monitoreo de OTAs, a través de plataformas web sencillas y amigables.

# 1. Introducción




La intención de esta guía para la hotelería sobre cómo posicionarse online es la de proporcionar toda la información necesaria para que no se pase desapercibido en la red.

Conoce desde la importancia, hasta los consejos necesarios para llegar a los primeros lugares de los motores de búsqueda.

# 2 Posicionamiento SEO

Es de suma importancia comprender qué es el SEO (Search Engine Optimization). Todo esto es una medida para optimizar cualquier sitio web de manera que pueda ser mostrado en las primeras posiciones de los resultados que dan los  motores de búsqueda.

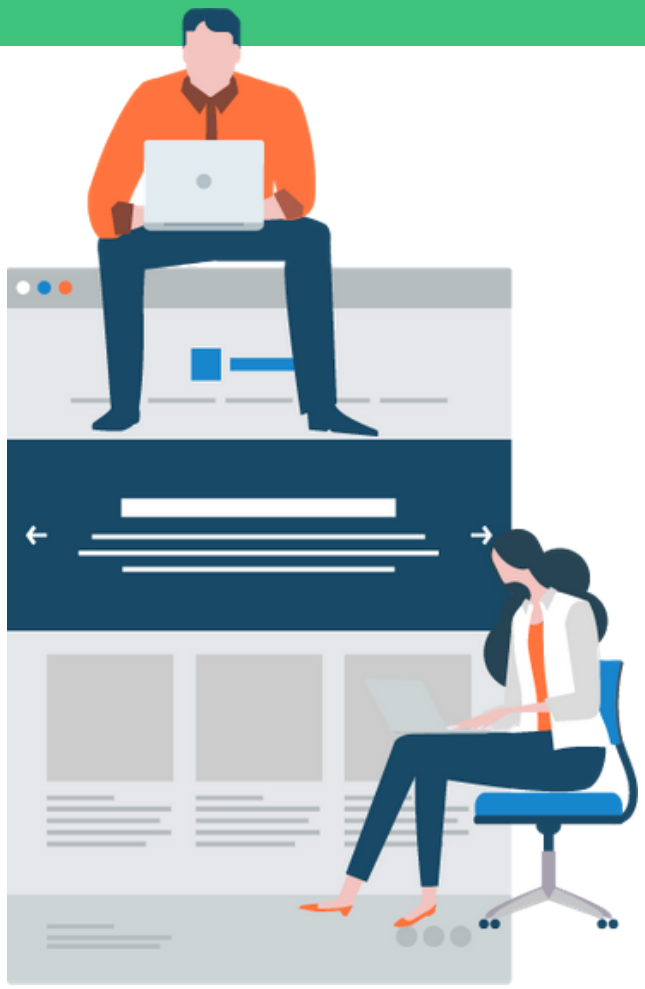
Para todas aquellas personas que se ven preocupadas por el futuro que tomará su empresa, lo mejor será siempre tener en cuenta el SEO. Esta es la única herramienta que les podrá ofrecer:

- Ser estable en largos periodos de tiempo.
- Un costo de adquisición económico, único en todo el mercado.
- Disminución en la inversión de publicidad pagada.
- El SEO no desaparecerá a medida que pase el tiempo, gracias a que las condiciones de funcionamiento no varían.

# 2. Posicionamiento SEO

## ¿Qué es el SEO On Page?

El SEO On Page es precisamente eso. Toda la optimización que le puedes dar a tu sitio directamente en la página. Trabajarás todos aquellos contenidos que quieres que se muestren en los primeros lugares de los motores de búsqueda.





## ¿Qué es el SEO Off Page?

Cuando hablamos de SEO Off Page nos estamos refiriendo a toda optimización que realicemos desde un sitio externo al que queremos que sea posicionado por los resultados de los motores de búsqueda, como las OTAs (Online Travel Agencies). Es todo el trabajo, por fuera de tu web, para llegar al número uno.

# 3 Importancia del posicionamiento online



La importancia del posicionamiento online se ve generada por diferentes aspectos, tales como:



## La elección

Si lo que deseas es ser la elección de los viajeros, debes saber que el posicionamiento online, cuando está hecho de buena manera, ayuda a mantener resultados en mediano y largo plazo. Lo que quiere decir que seguirás creciendo aún después de haber invertido en él.

## Estabilidad

De igual manera que el punto anterior, el SEO es una buena elección cuando se trata de generar estabilidad para tu empresa. Todos sabemos que, en los negocios, los sobresaltos están muy poco permitidos. Al igual que los sobrecargos que no se esperan.

¡Y justamente estamos buscando cuidarnos de ellos!



# 3. Importancia del posicionamiento online

Es necesario que sepas el tiempo que deberás esperar para que los posibles huéspedes lleguen a ti, cuántos serán estos, y el costo que conlleva adquirirlos. De igual manera, es imprescindible conocer los procesos, o las estrategias, que se plantean para la tranquilidad en cada uno de los pasos de dicho proceso.

Esta es la razón por la cual, ya que sabes cuál es tu objetivo y el camino para conseguirlo, debes asegurarte de adquirir un buen SEO. El futuro del posicionamiento online de tu hotel no sólo estará seguro, si no que será muchas veces más provechoso de lo que imaginaste. ¡Es la decisión correcta!

**¿Por qué es fundamental la estabilidad que le proporciona el SEO a tu negocio?**

Fácil. Es imprescindible tener una empresa estable por el hecho que, de esta manera, podrás llegar cada mes a nuevos potenciales huéspedes que se encontrarán interesados por los productos o servicios que tienes para ofrecer.

Pero no creas que será tan sencillo, para que todo encaje a la perfección tendrán que existir algunas inversiones en publicidad. Todo en pro a que Google confíe en tu sitio web, y seguir trabajando en el SEO, para que tus posiciones se mantengan estables.
¡Estarás en el mapa de los posibles huéspedes por un buen rato!

# 3. Importancia del posicionamiento online



## Crecimiento

Todo aquel que busque una mejora en su negocio, entonces debe apostar por el SEO. El crecimiento exponencial de tu negocio se mostrará cada vez más pronunciado con el paso del tiempo. Sabrás que estás en la cima cuando encabeces los resultados de Google, y otros buscadores.

El trabajo del SEO te dará visibilidad, y llevará la atención hacia ti de una manera muy económica. Cabe destacar que, es al menos 7 veces más económico que la publicidad que se paga en Facebook. Y hasta 10 veces más barato que la de Google Ads.

## Popularidad

Aunque no lo creas, el posicionamiento online, a largo plazo, tiene la capacidad de crear una reputación de marca. En internet simplemente se reflejará una cara de lo que realmente existe, si logras posicionarte el cliente te tendrá en mente en cada momento.





# 4. Importancia del posicionamiento para la hotelería

Un hotel es una empresa como cualquier otra, pero sí que importa que se mantengan posicionados. Esto ayudará a que, entre otras cosas, algunas de las técnicas para atraer a sus huéspedes puedan tener el éxito que esperan. Por ejemplo, las siguientes:

# 4. Importancia del posicionamiento para la hotelería



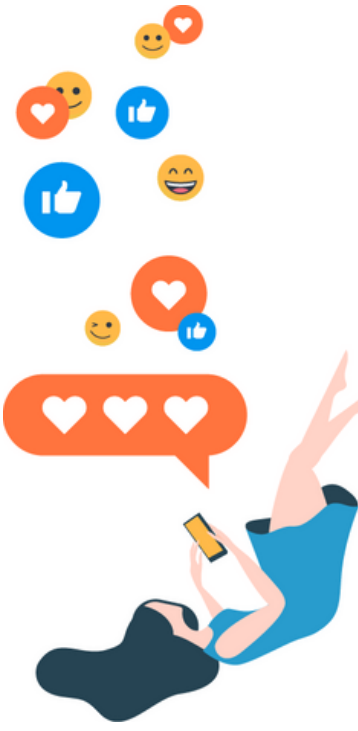

## Posicionamiento SEO

Para poder llegar a los futuros huéspedes de la manera que los hoteles desean es necesario que se posea una web únicamente acerca de los servicios que ofrece. Pero no sólo eso, debe estar equipada, en cada uno de sus contenidos, con la poderosa herramienta del SEO para tener éxito.

Que un hotel se posicione gracias al SEO es de importancia para no extinguirse. Aún años después de haber realizado aquella inversión, podrán recolectarse los frutos si se cuenta con una plataforma estable que atraiga a huéspedes nuevos cada vez en cuando. Es como nunca dejar de repetir el comercial durante el partido de fútbol.

## Redes sociales

Estamos en una era donde estar presente en las redes sociales es existir. Pero, ¿de qué manera podemos hacerlo?, porque crear una página no es suficiente para atraer a los potenciales huéspedes hacia ti. Y, desde luego, redirigirlos a la página web de tu empresa.



# 4. Importancia del posicionamiento para la hotelería

El posicionamiento online también puede trabajarse en dirección a las redes sociales, que hoy en día son quizá el canal de comunicación más atractivos que tienen los hoteles con sus potenciales huéspedes. El tráfico que aportan es verdaderamente significativo, lo que ayuda a que los ingresos, y resultados, sigan con el tiempo. Aparte, se sabe que la popularidad tiene una gran importancia cuando se está considerando una opción basada en la opinión de otros. Es por eso que muchos usuarios leen reseñas en páginas web como TripAdvisor, o en las redes sociales, antes de hacer una reservación. ¡Lo mejor es estar presente!

## Ya los turistas no investigan lo necesario respecto a sus viajes como antes

Se sobreentiende que antes bastaba con tener un anuncio en una radio, televisión, o periódico, para poder atraer potenciales huéspedes a la compra de tus productos o servicios. Pero eso es algo que ha cambiado con el tiempo.

Sobre todo, en el tema de viajes y estadías. Las personas no quieren algo que los dejen inconclusos. Desean obtener toda la información de primer momento y, si es posible, hacer una reservación de inmediato. Ya los “llama ahora” no funcionan. Y eso es algo que se evita con el posicionamiento online.

El potencial huésped simplemente conocerá toda la información que tienes para él de primer momento, y esto sí que es bueno para ayudarlo a tomar la decisión que espera rápida. Y, de esa manera, decida en el momento si es algo que le interesa.

# 5 Ventajas de tener un buen posicionamiento



## Atracción de tráfico cualificado

Cuando hablamos de un correcto posicionamiento online no sólo nos estamos refiriendo a atraer a tu sitio web a cualquier persona, sino a potenciales huéspedes. De nada sirve generar que 10 usuarios lleguen a tu sitio, si ninguno de ellos decide comprar el servicio o el producto que ofreces.

Todo se debe a que llegarás únicamente a personas que se encuentren en la búsqueda de un servicio, o producto, que cumpla con las características del tuyo. Aunque es imposible prometer que las 10 lo adquieran, sí se tiene una mayor probabilidad de ganar nuevos huéspedes de manera prolongada.



# 5. Ventajas de tener un buen posicionamiento

## Posicionamiento a largo plazo

Una de las ventajas del posicionamiento online es que, si se logra con un buen SEO, no bajarás de los primeros lugares de los resultados de búsqueda así de sencillo. Ellos amarán tu página web. Lo que te ayudará a seguir estando en el ojo de los potenciales huéspedes por mucho tiempo.





## Aumento de la visibilidad de la marca

Estamos en tiempos donde, si no estás en internet, entonces no existes. Pero, algunas veces, el estar no es lo suficiente. Muchos hoteles son los que no llegan a tener una presencia en línea prominente por no contar con un buen SEO.

El posicionamiento online te hará visible para una gran cantidad de público sin importar si estás dentro de tus límites, o se encuentran fuera de ellos. Google, y otros buscadores, te recomendarán por estar en los primeros lugares y confiar en lo que tienes para ofrecer.

## Prestigio, por mostrarte entre los primeros resultados



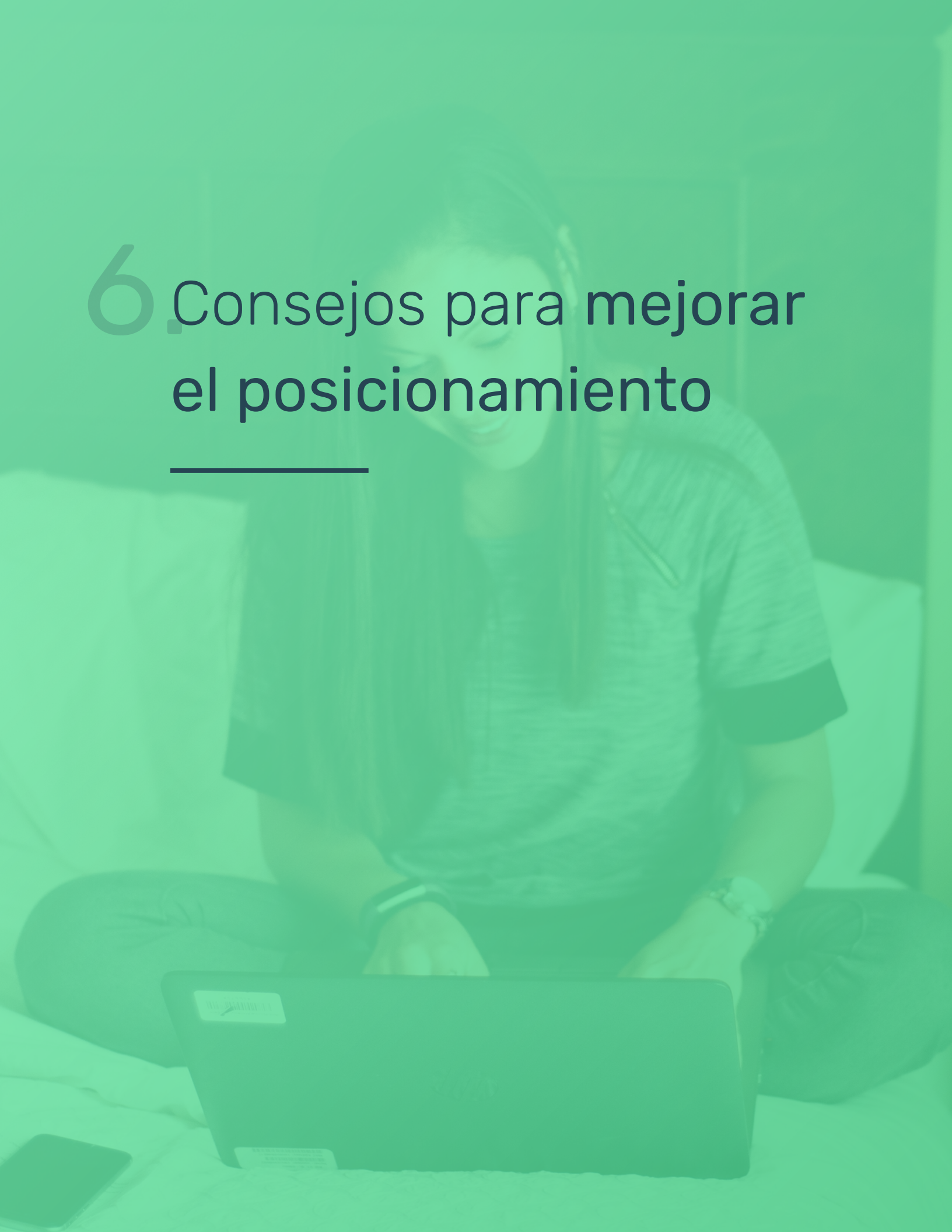

Existe una realidad, y es que muy pocas personas llegan a la segunda página en los resultados de sus búsquedas. ¡Y casi ninguna llega a tocar siquiera la tercera!, y es que suelen confiar en los primeros lugares para satisfacer sus necesidades.

El cerebro del ser humano razona que, si ellos han logrado posicionarse entre los primeros, es porque realmente ofrecen información de calidad. Y es así. El algoritmo de Google, y otros buscadores, evalúan cada contenido para asegurarse que satisface el problema. De otra manera, lo coloca mucho más abajo.

## Aumento de las ventas

Cuando vendes un producto, o servicio, puedes armar una clientela local sin ningún tipo de problema. Pero, existe la probabilidad de que nunca llegues a expandirte por la falta de popularidad en otras regiones. Una página web, y un buen SEO, puede ser la solución para esto.

Los consultores SEO profesionales se encargan de llevar tus productos, o servicios, a clientes que estén más allá de tus fronteras. Lo que te ayudará a ganar popularidad, prestigio e incrementar tus ventas, que es lo que todo propietario de un negocio, hotel, por ejemplo, desea hoy en día.



# 6. Consejos para **mejorar** el posicionamiento

# 6. Consejos para mejorar el posicionamiento

Comprobar si tu sitio web está en correcto funcionamiento. Para esto, debes comenzar por elegir el mejor hosting posible. Si contratas una mala elección puede que tu sitio pase menos tiempo funcionando, que en operación. ¡Y eso lo debemos evitar!





Debes asegurarte de que la velocidad de carga de tu web no sea lenta. No sólo porque nadie realmente espera 5 minutos porque se muestre el contenido que necesita en pantalla, sino también por el hecho de que Google tiene muy en cuenta este punto.

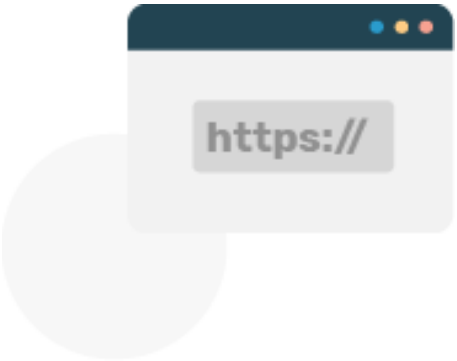
Qué tan compartido es tu contenido. Ya no basta sólo con tener contenido de una alta calidad, y que sea único. También entra el juego el factor de si este es muy compartido, o no. Si lo es, entonces puedes esperar muchas más visitas, y Google comenzará a entender que es lo que le gusta al usuario.



# 6. Consejos para mejorar el posicionamiento

El comportamiento del usuario. Aunque no lo creas, Google tiene la capacidad de saber si el usuario ha entrado en tu sitio web y ha conseguido lo que estaba buscando. Si es contenido basura, podrá estar bien optimizado, pero este no te colocará en los primeros lugares.






Intenta que tus URL's sean amigables. Ya a nadie le parece atractivo visitar una página con una URL llena de números incomprensibles. Hoy en día se busca que estas sean los más descriptivas posibles. Por ejemplo "wwww.ejemplo.com/algo-asi-es-lo-que-se-busca".

Intenta que los títulos de la información que estás compartiendo sean completamente atractivos. El posicionamiento online es una manera de llamar la atención, y a nadie le gusta saber "Información de hoteles", quieren "Todo lo que no necesitas para reservar en (nombre del hotel)".





Uso de las palabras clave. Aunque no lo creas, resaltar tus palabras claves hará que los motores de búsqueda reconozcan la temática de tu contenido. Lo que te ayudará a llegar a muchas más personas.

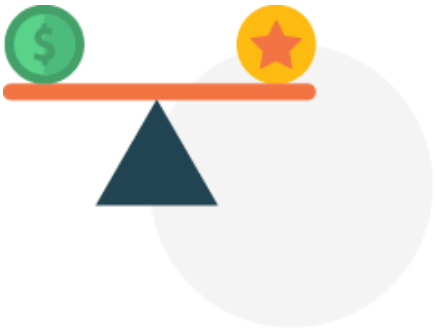
# 7. Posicionamiento en las OTAs



Hoy en día, entre los principales canales de distribución de los hoteles podemos encontrar a las OTAs. Estar posicionados en ellas sirve para lograr las tan deseadas ventas. Estar presentes generará que se lleven más visitas en las páginas web, y una conversación mucho más fluida.

Los resultados de búsquedas en las OTAs parten de una clara estrategia para maximizar sus ventas, estos no son tomados de un bol como síntoma de la casualidad. El posicionamiento online en las OTAs en sus primeros lugares conlleva el estar en paz con cada uno de sus requerimientos, y en todas varían. Pero, hablando en términos generales, debes tener presente:

## Estabilidad



De igual manera que el punto anterior, el SEO es una buena elección cuando se trata de generar estabilidad para tu empresa. Todos sabemos que, en los negocios, los sobresaltos están muy poco permitidos. Al igual que los sobrecargos que no se esperan.

¡Y justamente estamos buscando cuidarnos de ellos!

# 7. Posicionamiento en las OTAs



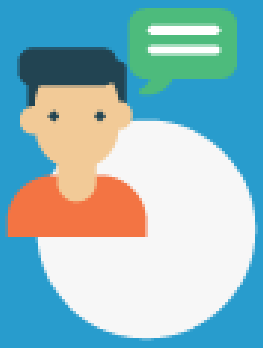

## Los contenidos

Dentro del posicionamiento online este es un tema fundamental. Siempre y cuando tengas una buena conversación, las OTAs te darán prioridad. ¿Por qué?, simple, esto ayudará a que tú mismo generes muchas más ventas a través de ellas. Es un punto que consideran como un "ganar-ganar".

Pero, debes saber que dicha conversación debe tener ciertas características. Como, por ejemplo, debe ser lo más clara y completa posible. Mientras más datos le aportes al potencial huésped, entonces su incertidumbre será mucho menor. Lo que hará que, a su vez, este se encuentre en una mejor posición para llevar a cabo la reserva.

## Los comentarios

Este es un punto que se ve estrechamente relacionado con el anterior. Dentro del posicionamiento online muchas veces son los comentarios los que definen si el posible huésped hará la reserva, o no. Es saber la perspectiva de otro usuario que ha disfrutado del producto ofertado.



# 7. Posicionamiento en las OTAs

Supongamos que dos hoteles mostrados en las OTAs cuentan con el mismo precio, y poseen servicios verdaderamente similares. ¿Qué es lo que ayudará al usuario a decidirse por uno?, la experiencia. Nada le hablará tan bien de una posible elección como el saber, de mano de antiguos huéspedes, cómo ha sido para ellos.

Dentro de este punto también es importante considerar la respuesta a las reseñas, si personalizas las respuestas y atiendes sus dudas y problemas, es más probable que los viajeros reserven en tu hotel.



## Los precios

Cualquier OTA te podría penalizar si su sistema detecta que, dentro de la competencia, se encuentran mejores ofertas. ¡Se las dará al usuario primero!, es una necesidad que se ofrezcan los servicios a un valor que pueda funcionar para ambas partes sin llegar a la exageración.

Para evitar esto no necesariamente tienes que regalar tus servicios, sirve con que piensen maneras ingeniosas de ofrecerlos. En algunos casos, las ofertas y tarifas dinámicas ayudan con el posicionamiento online. Lo que coloca a muchos hoteles en los primeros resultados son las ofertas que tienen para el usuario.

## Inventario

En las temporadas “altas” los potenciales huéspedes se quintuplican, y es por esto que los portales siempre le dan la prioridad a aquellos hoteles que tienen la capacidad para satisfacer las necesidades. Es decir, aquellos que pueden llevarse el mayor número de huéspedes.

Por otro lado, existe un número de cupos mínimos que se deben vender al día. Siempre autorizadas por el hotel. Haz que este cupo coincida con el de las diferentes OTAS, automáticamente lo usarán en pro a que llegues a los mejores lugares. Podrás, en caso de mucha ocupación, venderlas a precios más altos.

myHotel

# Sobre myHotel

Somos la empresa que aglomera la mayor cantidad de feed-back de huéspedes en América Latina. Trabajamos día a día de la mano de nuestros clientes para ubicar al huésped en el centro de su estrategia para que nuestros hoteles puedan realmente impactar positivamente la experiencia ofrecida.

Somos una empresa innovadora que desarrolla tecnología de última punta desde América Latina para el mundo, trabajando con más de 1000 hoteles. Entregamos herramientas que automatizan los procesos de la medición y gestión de las opiniones de los huéspedes utilizando desde encuestas de satisfacción, a complejos algoritmos de monitoreos de OTAs y sitios de viaje.

Somos la única empresa de la región que provee indicadores de desempeño de calidad de servicio basados en cifras reales, permitiendo que nuestros hoteles comparen su desempeño con los principales referentes de la región.

¡Conoce más sobre myHotel y entérate de cómo podemos ayudar a tu hotel!

**Solicita tu demo**