



Historias de éxito

Cómo H10 Hoteles amplió su base de datos de marketing mediante la captación de datos

El reto

Clasificada entre las 10 mejores marcas hoteleras de España, H10 Hoteles se está expandiendo activamente por Europa y el Caribe. Con 66 propiedades en 23 destinos, la marca prioriza la satisfacción del cliente al ofrecer ubicaciones excepcionales, servicios especializados, cocina cuidadosamente seleccionada e instalaciones continuamente actualizadas.

El crecimiento del canal directo constituye un componente fundamental de la estrategia de marketing de H10 Hoteles. Como parte de esta iniciativa estratégica, la marca decidió buscar nuevos métodos para enriquecer su base de datos de marketing capturando los datos de los visitantes en su sitio web.

Los objetivos

- Ampliar la base de datos de marketing de H10 Hoteles capturando los datos de contacto de los visitantes del sitio web.
- Ofrecer un incentivo exclusivo para animar a la mayor cantidad de personas posible a participar
- Fomentar una base leal de potenciales huéspedes para impulsar futuras reservas directas.

La solución

Desde que se asoció con The Hotels Network (THN) en 2016, H10 Hoteles ha confiado en la plataforma de THN para mejorar el rendimiento de su canal directo. El equipo decidió lanzar dos nuevas campañas utilizando las herramientas de THN para alcanzar sus objetivos de captación de datos:

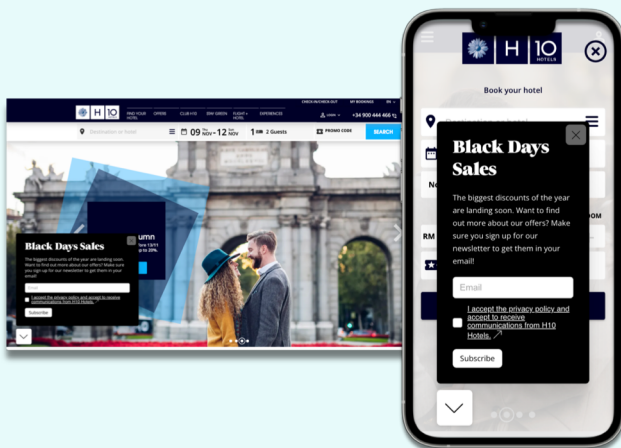
1. Para aumentar sus suscriptores al boletín, H10 Hoteles integró la herramienta de **Captura de Email** en su sitio web antes del Black Friday, junto con una oferta exclusiva.
2. Para incentivar a los usuarios a compartir su información de contacto, la marca utilizó **Form Builder**, atrayéndolos con un sorteo para celebrar el lanzamiento de su nuevo sitio web.

Al realizar estas tácticas, H10 Hoteles recopiló datos de primera mano, ampliando significativamente su base de datos de marketing. Este enfoque les permite ofrecer contenido personalizado y ofertas exclusivas a sus suscriptores, fomentando una conexión personalizada con su audiencia, lo que finalmente se traduce en más reservas directas y reservas recurrentes.

Los resultados

Campaña previa a Black Friday

En tan solo una semana...

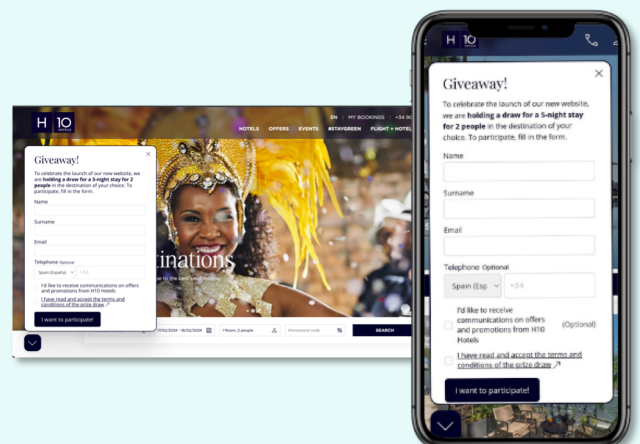


**Más de 15.000
participaciones**

Suscripción al boletín de H10 Hoteles,
recopilada mediante la herramienta **Captura
de Email**

Campaña de lanzamiento del nuevo sitio web

En solo tres semanas...



**Más de 16.000
participaciones**

Participación en el sorteo de H10 Hoteles,
promocionado mediante la herramienta
Form Builder



“Priorizamos la experiencia de nuestros huéspedes desde el momento en que acceden a nuestros sitios web. Nuestro enfoque en crear una conexión directa comienza con la expansión estratégica de nuestra base de datos de marketing, utilizando funciones de Conversión y Personalización que nos ayudan a establecer una mayor relación entre nuestra marca y los usuarios, y, en última instancia, a aumentar nuestra conversión.”

Francesc Zambrana
Jefe de Marketing Digital en H10 Hoteles