

#MARKETERHOTELERO

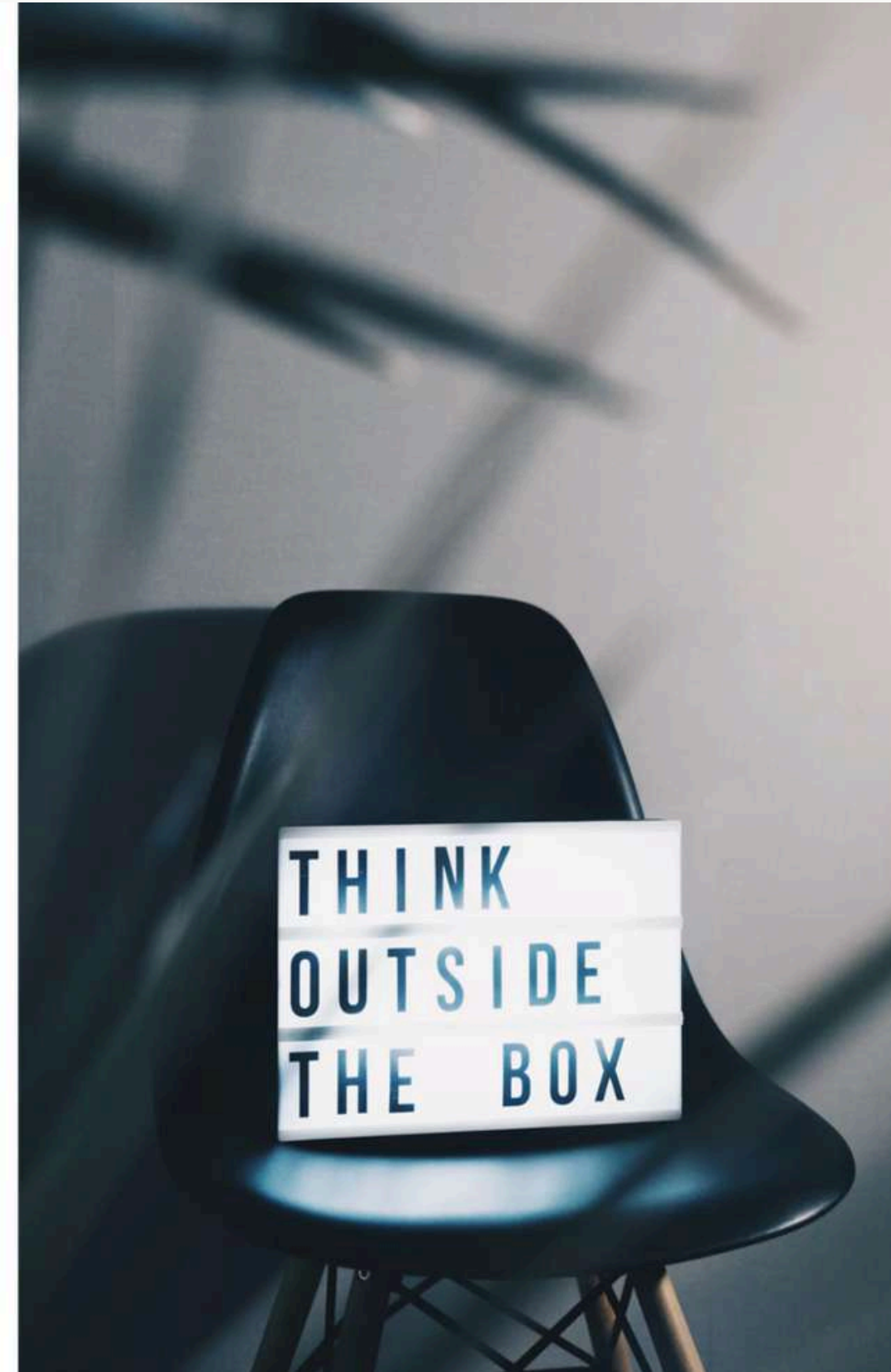
# CONVIÉRTETE EN UN MARKETER HOTELERO.

Conoce las claves del nuevo marketing hotelero

**El programa que te ayudará  
a crecer personal y profesionalmente a través  
del marketing.**



Victor Mayans



**Mi misión es ayudar a profesionales del sector a sacar el máximo rendimiento de sus negocios hoteleros a través del marketing.**



# Bienvenid@:

Llevo más de 20 años realizando clases en escuelas de negocios por donde han pasado cientos de alumnos. Tenía muchas ganas de hacer algo más personal y cercano que ayudara a profesionales del sector a dar un giro en su carrera y adentrarse en el fabuloso mundo del marketing hotelero.

Con este programa CONVIÉRTETE EN MARKETER HOTELERO pasarás de la teoría a aplicarlo a tu negocio en tiempo récord.

Te ayudaré a sacar partido al marketing en tu negocio hotelero por medio de sesiones online de mentoría, en las que te enseñaré a definir una estrategia, te guiaré en su puesta en marcha y te daré soluciones a los retos diarios de marketing en negocio hotelero.

Cambia tu vida y fórmate para la nueva profesión del futuro!!!

La oportunidad actual requiere de personas como tú que quieran trabajar en este sector.



# En que consiste:

Es un programa con vertiente práctica donde vamos a hacer un recorrido por las áreas más estratégicas del marketing hotelero.

Quiero convertirte en un auténtico experto y para ello he trabajado para volcar todo mi conocimiento de estos 20 años para ayudar a transformarte.

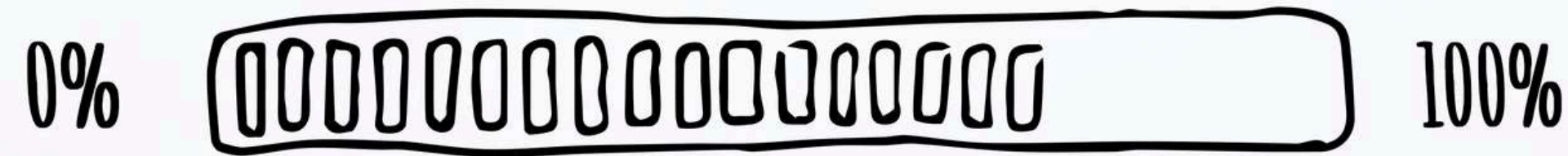
**CONVIÉRTETE EN UN PROFESIONAL ALTAMENTE DEMANDADO EN EL SECTOR HOTELERO.**

# Mentorización marketer system:

Pasarás de la teoría a aplicarlo a tu negocio en tiempo récord.

- Descubrirás las claves que harán que tengas la visión de un nuevo #MarketerHotelero. Un nuevo perfil muy demandado en el sector.
- Las estrategias que te aseguran el mayor impacto posicionamiento y ventas en el sector hotelero.
- Cómo desarrollar tu carrera profesional en el entorno digital aunque no tengas previamente estudios sobre hoteles, marketing o ventas.
- Aprenderás los secretos de esta profesión que te permitan mejorar las ventas de tu propio hotel y ayudar a otros hoteles de forma fácil y consistente.
- Te ayudaré a sacar partido del marketing en un negocio por medio de sesiones online semanales.
- Te enseñaré a definir una estrategia paso a paso, te guiaré en su puesta en marcha y te daré soluciones a los retos diarios del marketing.

# GOAL ACHIEVED



## ¿QUÉ CONTIENE?

Conviértete en Marketer Hotelero

- 📅 Ediciones limitadas anuales
- 🕒 Jueves de 17h a 19h (hora España)
- 🎯 10 sesiones de 2 horas teórico prácticas. ( Con atención especial de dudas).
- 🔑 Forma parte de un grupo exclusivo de 10 personas a los que vamos a cambiar la vida.
- 🎥 Grabación de todas las sesiones y acceso ilimitado durante un año.  
Con acceso directo a Víctor Mayans vía chat.  
Seguimiento personalizado.
- 📖 Materiales exclusivos prácticos descargables.  
Intervenciones privadas de referentes del sector.  
Network y aprendizaje conjunto con el resto de participantes.  
Grupo privado de facebook #marketerhoteleros.  
Posibilidad de contratar mentorías adicionales personalizadas.





## **VICTOR MAYANS**

### **Hotel Marketing strategist**

Con más de 20 años de experiencia en el sector.

Experto en estrategia empresarial, marketing turístico, gestión hotelera y liderazgo de equipos, Víctor Mayans también está especializado en hostelería, branding, desarrollo y conceptualización de procesos de experiencia de cliente y transformación digital.

Profesor y divulgador nacional e internacional lo sitúan hoy como uno de los mayores expertos del mundo del marketing hotelero.

# SESIÓN I:

## INTRODUCCIÓN Y TENDENCIAS.

Un **#marketerhotelero** de verdad tiene que estar al día en las tendencias que afectan a su mercado. Veremos en que mundo nos movemos hoy y cómo puede eso afectar a nuestro negocio y por consiguiente a nuestra estrategia de marketing.

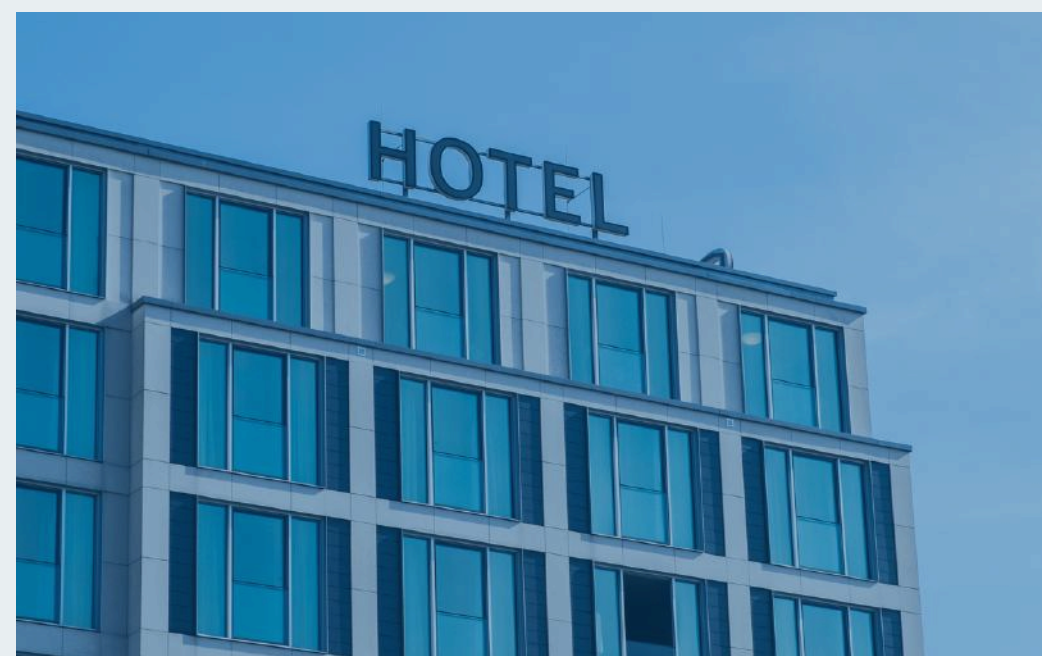
## LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA.

Sin rumbo no es posible navegar. Vamos a ver la importancia de planificarse. Antes de empezar a andar es prioritario saber con qué fin lo hacemos. Por ello nos pararemos a hablar primero de la importancia de plasmar tus objetivos para luego trazar ese plan ( los qués y los cómo) en el tiempo y cómo medir su evolución.

- Planes de marketing aplicables.
- Objetivos SMART y mundo OKR
- KPI'S de marketing.

### MATERIAL:

- Plantilla de objetivos.
- Calendario planificación.
- Estructura presupuesto.



# 01

### OBJETIVO

Planificar tu año en base a tus objetivos y poner foco en lo que genera rentabilidad

# BRANDING HOTELERO:

## NUESTRA MARCA Y PROPUESTA DE VALOR.

Para conseguir una venta primero debemos dar a conocer nuestra marca. Definiremos nuestro territorio como marca, misión y atributos que nos van a acompañar a convertirnos en una marca referente y diferencial así como auténtica y que más valor aportan al cliente. Vamos a indagar en tu esencia.

Qué importante es construir la estrategia con unos pilares sólidos. Creando tu plataforma de marca y reflexionando sobre ella te será mucho más fácil luego definir tu estrategia ya que todo irá alineado a tu propósito como marca.

### MATERIAL:

- Ficha de plataforma de marca.
- Ejemplos de desarrollo de identidad corporativa.
- Ejercicio de análisis de tu marca.
- Marcas con propósito.



## 02

### OBJETIVO

Tener una marca potente que compita con garantías en el mercado



# CONCEPTUALIZACIÓN:

## CONCEPTUALIZACIÓN Y POSICIONAMIENTO:

¿Cómo quieres que se despliegue tu esencia en tu negocio hotelero?.

La conceptualización hasta el último detalle hará fuerte tu propuesta de valor.

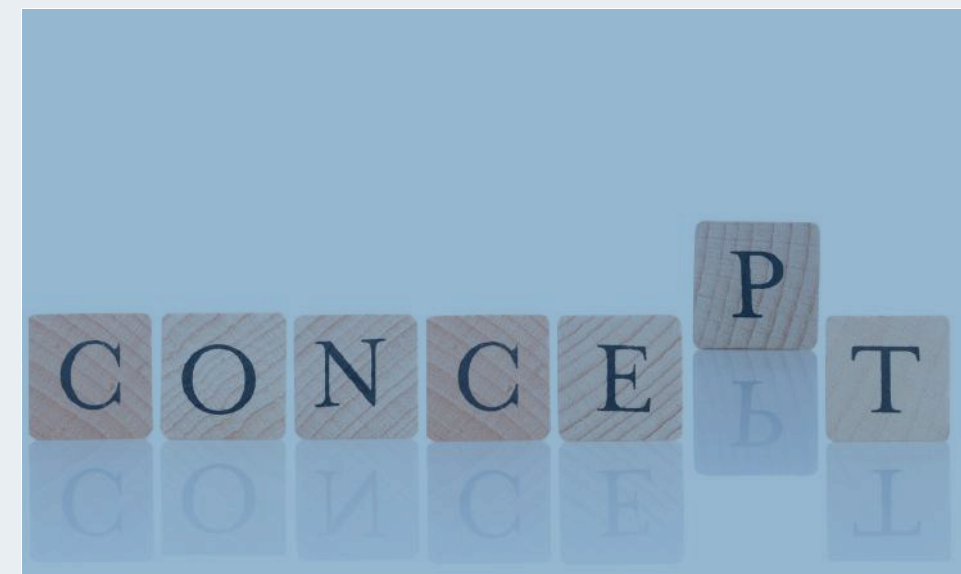
1. Desarrollo de Model Canvas: redefiniendo tu propuesta de Valor. (Vincularemos a la experiencia).
2. Análisis de posicionamiento.
3. Ejercicios de speed thinking
4. DAFO.

BENCHMARK: dentro de esta categoría y conceptualización analizaremos nuestra posible competencia.

### 1. Cuadro de posicionamiento Reputación vs precio.

2. Propuestas de valor de mi competencia.
3. Detección de posibles puntos de diferenciación.

- Ejemplos de conceptos disruptivos



# 03

## OBJETIVO

Desarrollar un modelo de negocio rentable y sostenible en el tiempo.

# EXPERIENCIA CLIENTE:

Conseguir que el cliente tenga una experiencia memorable no es tarea fácil.  
Construimos experiencias desde el momento en que el usuario entra en contacto con nosotros.  
Incidimos en todo el proceso del viaje construyendo experiencias que llegan al corazón.  
De clientes a Fans!!!

## LA EXPERIENCIA DE CLIENTE. (Customer Centric)

De poco o nada sirve montar una estrategia de marketing si luego la experiencia que pueda vivir el cliente con nosotros no es de WOW!!!!.

¿Tenemos realmente el cliente en el centro?. ¿Cómo afecta esto a la organización?.

- Diseño de tu brand experience.
  - Sistemas de medición.
  - Práctica de Customer Journey Map
  - Fascination Magic Box ( By Elena Alfaro)
- adaptada al sector.

### MATERIAL:

- Plantilla Customer Journey Map.



# 04

## OBJETIVO

Tener una  
recomendación y  
reputación óptima.  
Mejorar tus  
procesos.

# MI CLIENTE

## CONOCIENDO A MI CLIENTE OBJETIVO.

Para convencer a nuestra audiencia de que nuestro producto es la mejor opción necesitamos conocerles de verdad. Dibujaremos a nuestro cliente ideal. Aquel segmento que más valorará nuestra propuesta de valor y con el que vamos a alcanzar unos altos estándares de satisfacción y convertirlo en FAN ( fiel ) de nuestra marca. Cuanto mejor conozcamos a nuestro cliente mejor sabremos venderles.

- Ficha práctica de tu buyer persona/ arquetipo.
- Programa de fidelización. (CRM).
- Mapas de empatía.
- Value proposition canvas.
- Captación del dato y conocimiento del cliente.
- Pilares de contenido adaptados a mi cliente.

### MATERIAL:

- Plantilla de tu arquetipo
- ¿Cómo es mailchimp por dentro y sacarle partido?



# 05

## OBJETIVO

Consolidar la relación con tu cliente y enfocarte en tu nicho.

# DIGITALIZACIÓN

## SESIÓN VI: LAS CLAVES A TENER EN CUENTA EN EL MARKETING DIGITAL.

De poco sirve que desarrollemos acciones si al final no nos ayudan a crear un posicionamiento de nuestro producto que nos ayude a vender mejor.

Descubramos cómo potenciar tu venta directa!!!

- La importancia de mi web.
- Los nuevos entornos digitales.
- Construyendo tu funnel de venta.
- Métricas básicas de gestión KPI ( Analytics/Data Studio).
- Conceptos claros; CTR, CPA, CPC, ...
- Generación de tráfico: SEO, SEM, METAS, REFERAL, SOCIAL, ....
- UX.
- Potenciadores de venta.
- Digitalización de experiencia.



# 06

### OBJETIVO

Tener un sistema que traccione venta directa.

# CAMPAÑA

## MONTANDO UNA CAMPAÑA.

Cuántas veces queremos vender y comunicar nuestra propuesta de valor y no sabemos cómo hacerlo de una forma efectiva y creativa.

Te enseñaré cómo partir de una idea y concepto y desplegarla de forma ágil en 360°.

Nos basaremos en los objetivos planteados de la SESIÓN I.

- Idea-concepto
- Desarrollo creativo y sus bajadas.
- Email marketing: aprende a sacar partido.
- Social Media.
- Paid Media
- Web
- Landings de conversión.
- Dashboard de análisis.



# 07

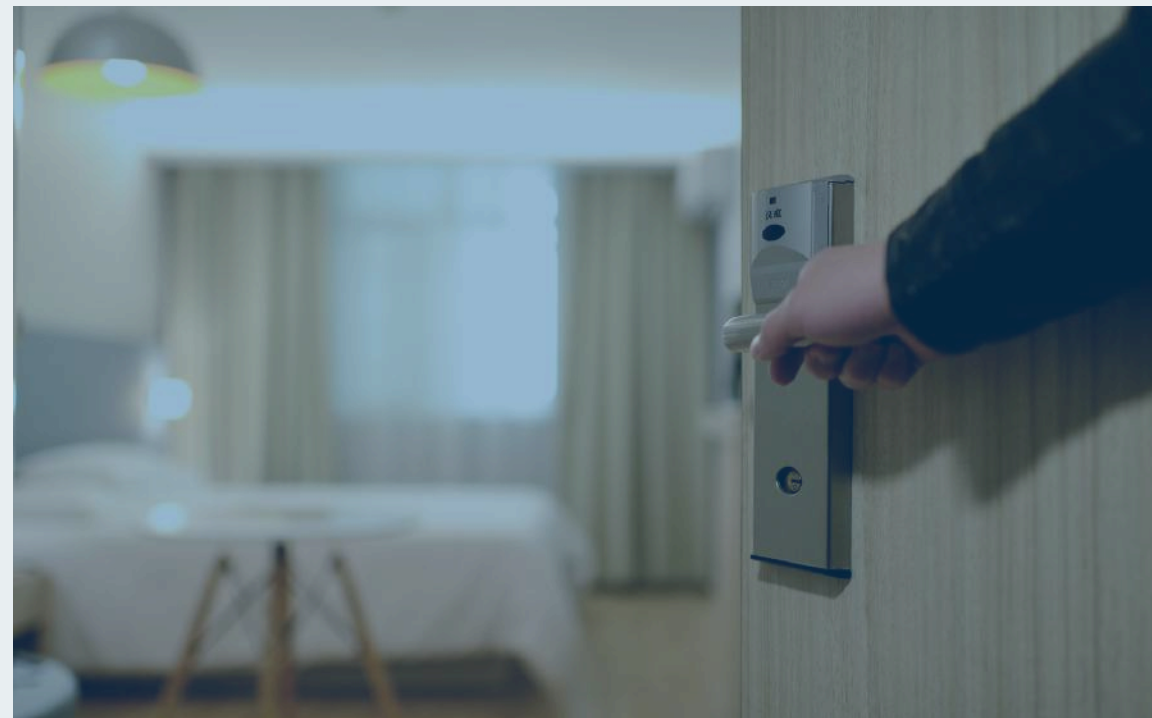
## OBJETIVO

Saber como y cuando articular acciones que conviertan leads en clientes.

# EL VALOR DE TU PRODUCTO vs PRECIO.

Sin duda todo tiene un precio pero no siempre el valor de lo que obtenemos por ese precio es el mismo. Construiremos un pricing a partir de nuestro valor real.

- ¿Qué vendemos realmente? Descubramos tu propuesta de valor única.
- Naming y estructura de precios.
- Estrategias Revenue Managment.
- Desarrollo de experiencias.
- Conceptos de upselling y cross selling.



# 08

## OBJETIVO

Desarrollar la estrategia de pricing más rentable para tu negocio.

# BRAND CONTENT & STORYTELLING.

LO QUE NO SE COMUNICA NO EXISTE.

Atraer a tu cliente objetivo con un contenido de valor es hoy día fundamental. No podemos ser uno más. No podemos enfrentarnos a las redes sociales sin saber que contar. Deberemos ser relevantes. ¿Lo eres?.

- Los pilares relevantes de contenido.
- Formas de comunicar hoy día.
- Montando tu estructura

## MATERIAL:

- Kit de contenido.
- Social Media plan.
- Uso útil de canva



09

## OBJETIVO

Atraer de forma orgánica a tus clientes a través de contenido.

# ESTO VA DE PERSONAS

## EMPLOYEE EXPERIENCE ( Human Centric).

Conseguir que tus equipos sean los auténticos embajadores de tu marca y la sientan como suya es la clave para que todo cobre sentido. Pero, ¿ cómo se hace?.

Indagaremos en las compañías centradas de verdad en las personas.

### SESIÓN X:

- El nuevo liderazgo en las organizaciones.
- De empleado a fan de la marca. Brand Employee.
- Claves de la comunicación interna.



# 10

## OBJETIVO

Ser un lider de tu negocio a través de las personas.

Delegación y liderazgo personal.



*"No es un simple "curso" al que asistes, dan la clase y te vas. Interiorizas lo expuesto. Además de **las visitas sorpresa**, que es un valor añadido con personas de mucho nivel ¡Y que decir del grupazo que has formado! 😍"*

## Con la colaboración privada de los máximos referentes del sector



Dani Mayo  
VIVOOD



Pau Siquier  
MIRAI



Chema Herrero  
BEDS GROUP



Clara Soler  
Clarasoler.com



Gaspar Roura  
MentorMe



Jorge Álvarez  
Spirit Hotels & Apartments



Gian Franco & Albert  
Hospitalidad Emprendedora



Leticia Carretero  
Hard Rock Ibiza



Laura Garrido  
Ético



Elena Alfaro  
Elenaalfaro.com



Toni Mascaró  
Emascaro.com



Jimmy Pons  
RoundCubers



Miguel Hita  
Fideltour



Ivan Caparrós  
Contenido SEO



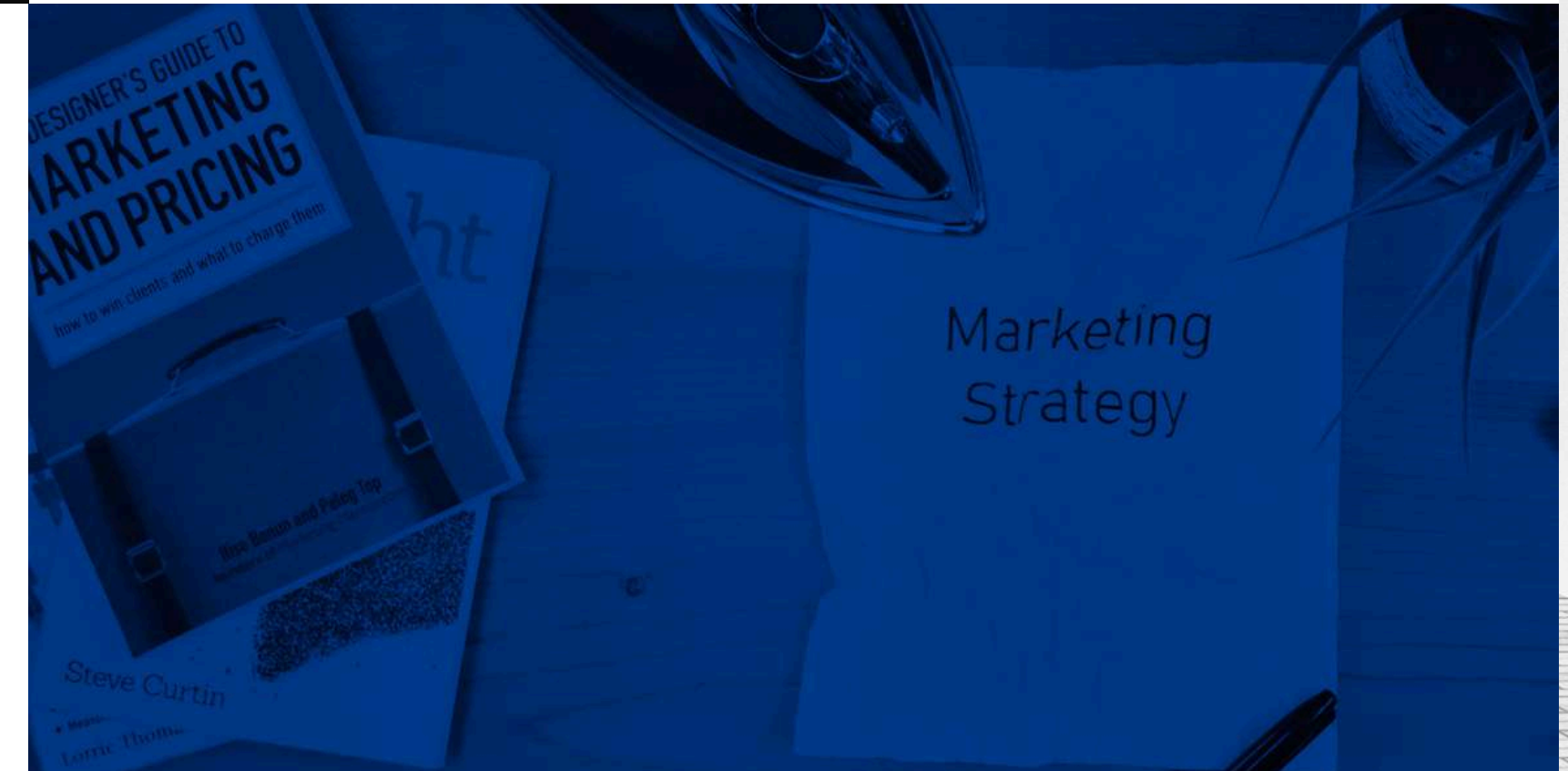
HOTEL


¿ Y tú?

¿Estas preparado?

La disrupción ya ha llegado al sector travel. Eso es evidente. Nuevos modelos de negocio, nuevas formas de distribuir, transformación digital y algo que ya está y ha venido para quedarse, la movilidad.

Quien no la plantee urgentemente como piensa llegar a la nueva estación tendrá pocas posibilidades de sobrevivir.



An aerial photograph of a city skyline, featuring various buildings and greenery, is partially obscured by a large, semi-transparent blue rectangle. The rectangle contains white text. The background shows a mix of modern high-rise buildings and older, lower-rise structures under a sky with scattered white clouds.

**EL MARKETING YA NO TRATA DE LAS  
COSAS QUE HACES, SINO DE LAS  
HISTORIAS QUE CUENTAS.**

SETH GODIN



Eva Fornolls

Responsable comercial en Yelloh! Village  
Les Balears Son Bou - Menorca

Tener a Victor en exclusividad 10 semanas ha marcado un antes y un después en mi carrera profesional. Sin duda Victor es un referente en el sector y una de los mejores profesionales que conozco. Sus clases y sus aportaciones me han hecho tener una clara visión del marketing 360 y me han ayudado a asentar y mejorar bases establecidas y su aplicación inmediata en mi negocio.



Marta Llorens

Social Media & Brand Manager

Tras finalizar mis estudios en el campo del Marketing sentía la necesidad de ir un paso más allá y especializarme en el Marketing Hotelero. Con el mentoring de Victor Mayans, obtuve todas las herramientas necesarias para comprender y desarrollar estrategias que me permitan realizar acciones de éxito. Con él, pude asentar todos los conocimientos adquiridos anteriormente y sentir esa seguridad de poder realizar mi propio proyecto. Son sesiones en las que no solamente aprendes a ser un marketer hotelero, sino en el que también, se trabaja el desarrollo personal para entender que es parte del proceso para ser un gran marketer. Sin duda, un mentoring que recomiendo al 100% llevado a cabo por un referente del sector. ¡Lo volvería a hacer!



Cristina Elices

Responsable comercial del Grupo  
Restoledo

He de decir que el curso ha superado todas mis expectativas, he conseguido establecer objetivos, he puesto en orden mis ideas, y tengo una hoja de ruta con una metodología clara sobre la que trabajar y lo más importante para mi he pasado a la acción. Me ha gustado mucho el formato de grupo reducido con dos sesiones privadas y echo de menos mis martes de marketing hotelero. Sin duda repetiría y de hecho espero en un futuro poder seguir ampliando mi formación con él. Es un placer formar parte de la primera promoción del PROGRAMA.

*"Ha conseguido engancharme semana a semana y **he sido capaz de pasar a la acción** y no dejar las cosas en la teoría"*



Luis Fernandez

Director de Hotel Casa Lorenzo

Hay un antes y un después para mí después del programa. Para mí, el programa ha supuesto una revolución en nuestra estrategia de marketing. No solamente por ayudarme a tener una visión 360 sobre el marketing especializado en hoteles, sino por detalles muy relevantes en la importancia de la coordinación del marketing con otros departamentos como Revenue Management. Aplicando las





Davinia Gómez-  
Marketing Manager de MAGIC  
COSTA BLANCA.



Daniel Perez.  
Consultor de marketing y  
Revenue Management.



CELINA- Responsable de  
marketing y comunicación agencia  
de REVENUE MANAGMENT



Iolanda Calvo.  
Consultora en Revenue.

Suposo un antes un después.  
Conseguí aterrizar conceptos, poner foco de  
verdad en lo que necesitábamos en nuestros  
hoteles para conseguir resultados. Con las  
sesiones prácticas pasé a la acción y con las  
herramientas que nos ofrecía conseguía poner  
en práctica todo lo aprendido.  
Lo volvería a hacer una y mil veces.

Ha marcado un antes y un después en mi  
emprendimiento.  
Un viaje donde Victor nos ha ayudado a  
entender el mundo del branding, de la  
experiencia de cliente, conceptualización, ..  
En mi caso a la hora de estar  
emprendimiento me ha ayudado a aterrizar  
mi proyecto y resaltar mis valores  
diferenciales de mis servicios y cómo buscar  
la manera de diferenciarse en un ecosistema  
tan competitivo. Como poner en VALOR mis  
servicios y mis ventajas a mi cliente.  
Es marketing en estado puro. Sus Mentorías y  
su programa son muy especiales y  
personales.

No solo ha sido un curso sino una oportunidad  
de incorporar nuevos conocimientos. El  
intercambio con el resto de compañeros y el  
saber por que hacemos las cosas y para que las  
desarrollamos. Conocer las estrategias que  
funcionan de verdad para conseguir mis  
objetivos. Un regalo no sólo como marketer sino  
como persona.

Las expectativas eran super altas y decidí entrar  
en el programa. Para mi ha sido una pura  
transformación. Ha supuesto un cambio muy  
importante en mi fase de emprendimiento. He  
conseguido no sólo ampliar conocimientos de  
marketing sino que he conseguido estructurar mi  
propósito y una auténtica propuesta de valor  
con mi marca personal. Y todo ello rodeada de  
una comunidad de marketers increíble.





Esther Sanz Pérez  
Directora Hotel Albret  
(Pamplona)

Gracias a hacer un curso con Víctor me dí cuenta de que mi hotel, tenía grandes posibilidades por descubrir. Sólo tenemos que ponernos las gafas adecuadas con la graduación adecuada, de la formación para ver que nos falta y dónde podemos mejorar. Gracias a Víctor lo estamos haciendo, todo el equipo, incorporado pequeñas cosas para que el cliente reciba nuestra sensibilidad y que se lleve un trozo de Pamplona a su casa . Gracias Víctor, realmente merece la pena, sin duda!!!



Leticia Carretero  
Directora de Marketing Hard Rock  
(Ibiza)

Victor fue nuestro profesor en el Master Dirección Hotelera FORST. No dudamos en elegirle como nuestro mentor para poder realizar el desarrollo de nuestro trabajo de final de máster. Nos pareció que era muy claro y que sabía transmitir sus conocimientos de forma clara y concisa. Victor nos ayudó en todo momento con una gran empatía y transmitiendo su experiencia a nuestro proyecto en cada una de las sesiones que realizamos.

Desde mi punto de vista personal y profesional del marketing, siempre me he sentido vinculada a seguir sus innovaciones. No dudaría en volver a dar clases con él ya que siempre se aprende algo nuevo y es capaz de inspirarte con sus ideas y enfoques



Dani Mayo  
Fundador de Vivood.

Víctor es siempre una inspiración con quien aprender, contrastar ideas y obtener un punto de vista alternativo a cada enfoque. Es especialmente interesante cómo orienta el marketing y las ventas desde las personas. Individuos por un lado que conforman la empresa y huéspedes por otro que se enamoran de los valores que transmiten.

De nuestras conversaciones he extraído valiosos consejos que he podido aplicar en VIVOOD. Donde hemos construido una personalidad de marca consolidada, real y muy coherente.



Maui. CEO-Fundadora de  
Mauter Villas

Con las estrategias del método venta Incrementamos la **valoración media de satisfacción de nuestros clientes en un 9,4** Desarrollando las campañas directas a mis clientes que venían de otros canales he ganado **+15% a través de nuestra web** en su próxima reserva.

De casi no existir en RRSS a tener más de **1000 seguidores cliente target en apenas 4 meses.**

Liderando mi equipo que con mi motivación a través del desarrollo personal se ha enfocado en enamorar a nuestros clientes.



Cristina Elices  
Responsable comercial del Grupo  
Restoledo

En 10 semanas pasé de andar sin rumbo en su estrategia estableciendo objetivos y poniendo en orden sus ideas consiguió aterrizar conceptos con una hoja de ruta con una metodología clara.

Después de una transformación digital y nueva distribución consiguió **mejorar sus ventas directas en más de un 30%** de la mano de un claro posicionamiento de marca en su destino.



Dani Mayo  
Fundador de Vivood.

Víctor es siempre una inspiración con quien aprender, contrastar ideas y obtener un punto de vista alternativo a cada enfoque. Es especialmente interesante cómo orienta el marketing y las ventas desde las personas. Individuos por un lado que conforman la empresa y huéspedes por otro que se enamoran de los valores que transmiten.

De nuestras conversaciones he extraído valiosos consejos que he podido aplicar en VIVOOD. Donde hemos construido una personalidad de marca consolidada, real y muy coherente.



# ¿Estas dentro?

APÚNTATE AL PROGRAMA QUE TE AYUDARÁ A CRECER PERSONAL Y PROFESIONALMENTE A TRAVÉS DEL MARKETING.

[victormayans.com](http://victormayans.com)

[info@victormayans.com](mailto:info@victormayans.com)



[@victormayans](https://www.instagram.com/victormayans)