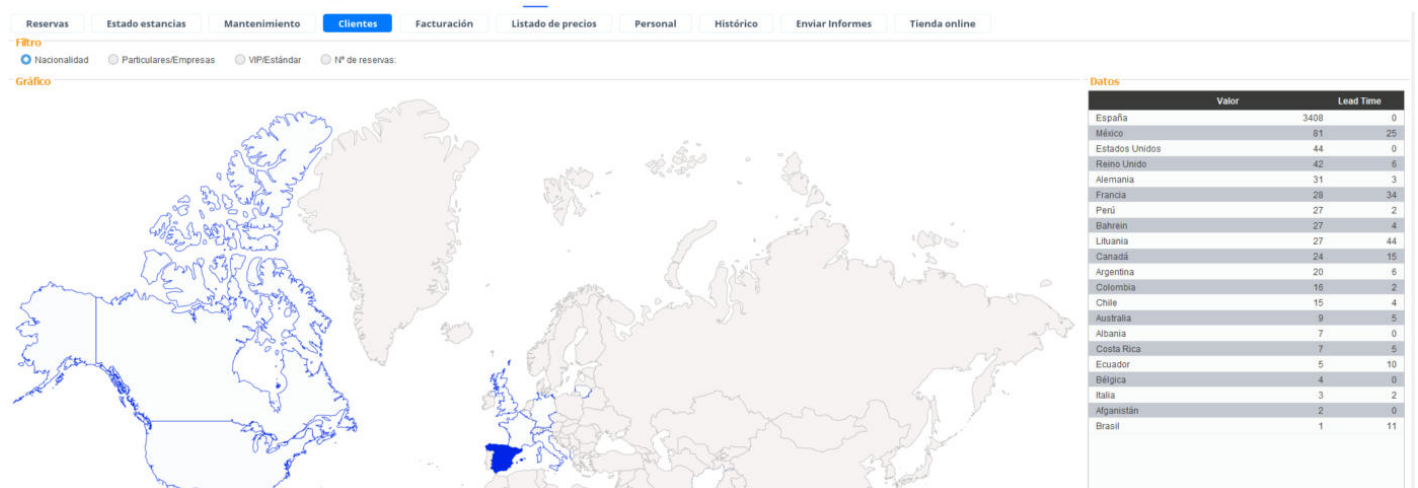


Clientes

El informe de **Clientes** segmenta tu cartera: de qué países vienen, cuánto valen, si son particulares o empresas, VIP o estándar. Es la base para conocer a tu cliente y orientar tus acciones comerciales y de fidelización.



Cómo acceder

Informes → Clientes.

Qué vas a ver

- Mapa mundial y tabla de segmentación de la cartera (nacionalidad, valor, lead time).
- Filtros por Nacionalidad, Particulares/Empresas, VIP/Estándar y Nº de reservas.

Para qué te sirve como hotelero

Conocer el perfil de tu base de clientes te permite dirigir el marketing al mercado adecuado, diseñar tarifas corporativas para empresas, cuidar a los VIP y crear campañas de fidelización con criterio. Es la diferencia entre disparar a todos por igual y hablarle a cada segmento con la oferta que le encaja.

Cómo optimizar tus ventas y procesos con este informe

- Identifica tus **mercados principales** y adapta idioma, contenido y campañas para captarlos mejor.
- Detecta **clientes de alto valor y recurrentes** para acciones de fidelización y tarifas preferentes.
- Segmenta **empresas** para ofrecer tarifas corporativas y captar estancias de negocio entre semana.
- Usa el **lead time por mercado** para planificar campañas de venta anticipada donde más margen dan.

Cómo usarlo paso a paso

1. Segmenta por Nacionalidad, Particulares/Empresas, VIP/Estándar o N° de reservas.
2. Identifica mercados emisores principales y clientes de alto valor.
3. Usa el resultado para campañas, fidelización o tarifas corporativas.

Revision #1

Created 2026-07-23 14:56:42 UTC by Avirato

Updated 2026-07-23 14:56:42 UTC by Avirato