

Marketing interactivo y recopilación de datos para el sector del turismo y viajes

Si eres un responsable de marketing en el sector del turismo y viajes, sabrás que la comunicación es una tarea desafiante y competitiva. Más que en cualquier otro sector, tus campañas y mensajes deben destacar: que sean creativos, virales, interactivos y personalizados para interactuar con tu comunidad, generar clientes potenciales, segmentar a tu audiencia y, eventualmente, aumentar tus cifras de ventas.

Qualifio es la plataforma líder de marketing interactivo y recopilación de datos en Europa. Ayudamos a grandes marcas a involucrar, aumentar y segmentar a sus audiencias en sus canales digitales: web, móvil y redes sociales.

Hemos reunido nuestros mejores ejemplos de campañas de viajes para inspirarte y para mostrarte cómo nuestros clientes del sector turismo logran sus objetivos de marketing con Qualifio.

01

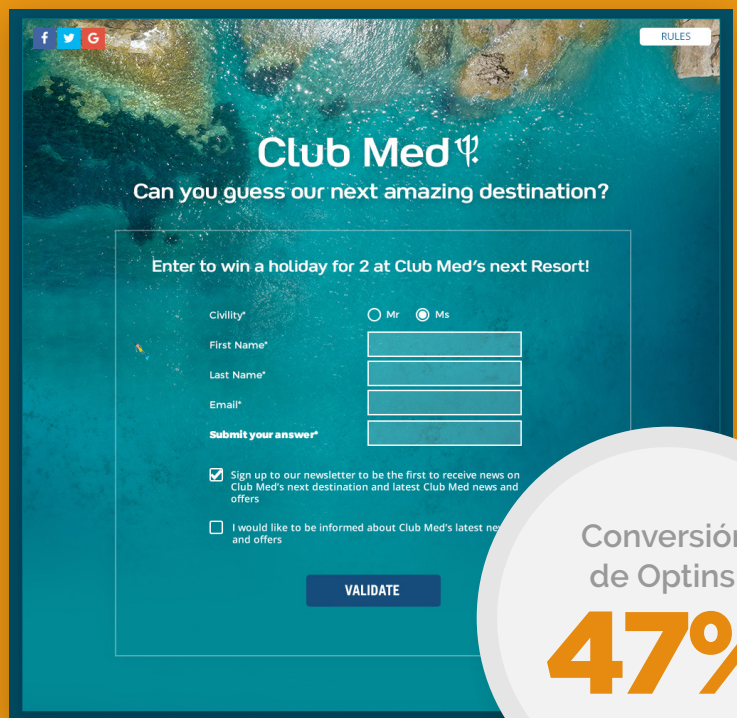
Aumenta tu audiencia y hazte viral

Dado que tu negocio es internacional y tu público también, el alcance de tus campañas tiene que ser amplio y global.

Club Med: ¿Adivinas dónde abriremos nuestro nuevo resort?

Lo que hizo Club Med: para generar interés sobre la apertura de su nuevo resort, la compañía creó un concurso de 1 página, pidiendo a su público que adivine su ubicación, a partir de pistas distribuidas en el mini- site de Club Med.

Resultado: Lanzado en 25 idiomas, el concurso se hizo viral y permitió que Club Med aumentara tanto el tráfico de su sitio web como el número de suscriptores a la newsletter, gracias a una invitación para suscribirse al final del formulario del concurso.



Conversión
de Optins:
47%



Miniconsejo: Esta campaña se lanzó a personas de 25 países, cada una de las cuales tenía su propio minisite e idioma. Al utilizar Qualifio, Club Med creó estos sitios web locales sin una sola línea de código; simplemente duplicaron la campaña original y tradujeron los textos.

Segmenta tu base de datos y personaliza tus flujos de comunicación

Dime cómo viajan tus clientes, te diré quiénes son. Las campañas y los contenidos de viajes no pueden ser demasiado generales: para ser relevante, tus contenidos deben estar en línea con el perfil del viajero.

GlobeSetters por Doctissimo*: “¿Qué clase de trotamundos eres?”

Lo que hizo GlobeSetters: GlobeSetters quería segmentar su base de datos recopilando información clave, como el tamaño de la familia del participante o el tipo de vacaciones que desea, con el fin de adaptar sus flujos de comunicación en consecuencia. Esto fue sencillo con un test de personalidad y un par de preguntas bien pensadas preguntando a sus visitantes qué tipo de trotamundos son.

Resultado: después de esta acción, personalizaron sus flujos de newsletter según el perfil del cliente y lograron aumentar sus tasas de apertura.

f t

JEU CONCOURS

Règlement The Globe-Setters Society

QUEL GLOBE-TROTTER ÊTES-VOUS ?
GAGNEZ 1 BON D'ACHAT DE 500€
AVEC
THE
GLOBESETTERS
SOCIETY

QUESTION 1/7

La dernière fois que vous êtes parti, c'était :

☐ Un voyage organisé avec des amis.
☐ Un séjour dans votre famille.
☐ Un trek dans le désert.

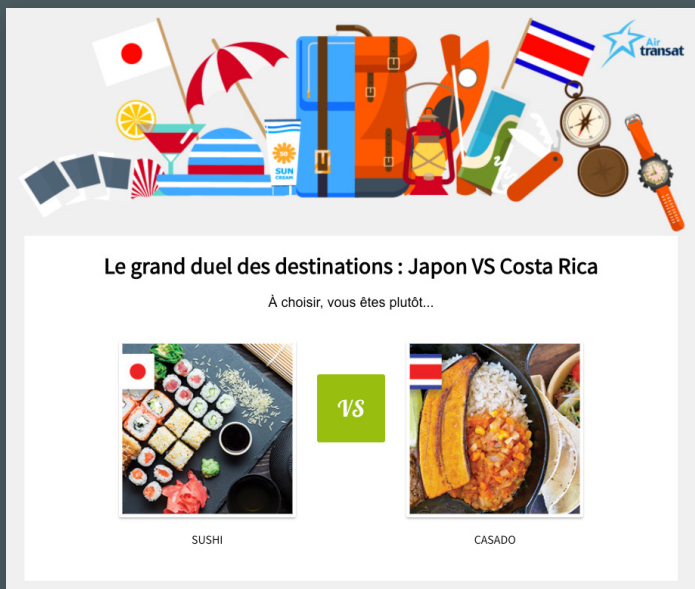
SUIVANT

Más de
9000
9000 perfiles
únicos



Miniconsejo: Este tipo de test revela la personalidad de los participantes en función de las respuestas que brindan. Al usar un Pixel de Facebook diferente en cada perfil mostrado, puedes crear diferentes audiencias en el Facebook Ads Manager y mostrar tus anuncios en consecuencia.

* Doctissimo es el sitio web de salud líder en Francia, propiedad del grupo Lagardère.



Odigeo : ¿Tradicional o salvaje?

¿Qué hizo Odigeo para su marca Go Voyages? ¿Deberían dirigirse las mismas comunicaciones tanto a las personas que sueñan con la aventura como a las que disfrutan conociendo una ciudad? Para su marca Go Voyages, Odigeo usó el formato de batalla para generar engagement y recopilar las preferencias de viaje de los visitantes, a través de un cuestionario divertido y breve que les preguntaba a los participantes qué destino preferirían.

Resultado: El formato batalla creó una experiencia breve e interesante que ayudó a aumentar la tasa de conversión adaptando la comunicación a los perfiles de cada participante.



Miniconsejo: Este formato de campaña es uno de los más rápidos de crear en Qualifio: crearlo es muy sencillo y se publica en un abrir y cerrar de ojos.

03

Déjales hablar y crea una comunidad

El marketing del sector turístico tiene que ser cercano: tus campañas deben dar a tus clientes potenciales la oportunidad de expresar sus gustos y compartir sus experiencias, con vistas a que conecten con tu marca y se sientan parte de ella.

OuiBus: ¿Quién ha sacado la mejor foto de las vacaciones?

Qué hizo OuiBus: Los recuerdos de las vacaciones son para compartirlos. OuiBus organizó un concurso de fotografía, en el que los participantes tenían que subir la mejor foto de sus vacaciones. Se les animó además a que interactuasen entre ellos y se pidió al público que votase sus fotos favoritas.

Resultados: Con esta campaña, OuiBus consiguió crear un vínculo con la marca y reforzar el sentimiento de comunidad al permitir realizar votaciones.

Nota: las fotos no son el único formato en el que se pueden subir archivos en Qualifio; los participantes pueden subir y votar, gifs, videos o textos. También puedes elegir y especificar los formatos y tamaños de ficheros que aceptas en tu campaña.



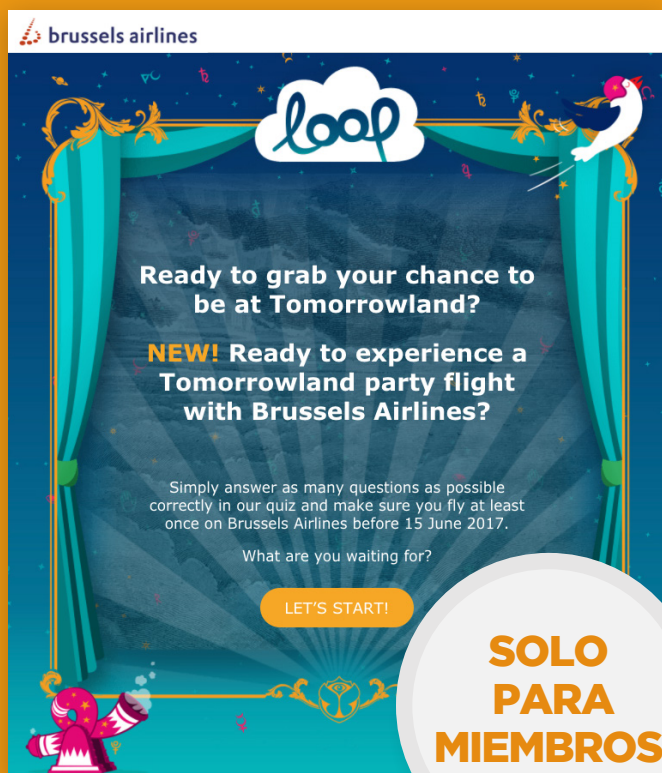
Miniconsejo: ¿Preocupado por los tramosos? Ouibus pudo olvidarse de ello. Al igual que ellos, puedes limitar las participaciones de los usuarios según su email o su dirección IP. Ouibus también optó por garantizar la calidad de los datos mediante el envío de un email de validación personalizado para evitar spams, bots e información falsa.



Más de
1400
fotos subidas

Fideliza al cliente y haz que vuelva

Tu marketing no puede ser flor de un día. Tus campañas tienen que cautivar y fidelizar al cliente a largo plazo ofreciéndole contenido personalizado y relevante con regularidad.



Brussels Airlines: juega todos los días para aumentar tus posibilidades de ganar

Qué hizo Brussels Airlines: para seguir involucrando a los miembros de su programa de fidelidad, Loop, Brussels Airlines usó un cuestionario que les brindó una oportunidad única de ganar entradas para el festival de música Tomorrowland.

Resultados: la campaña permitió a Brussels Airlines descubrir quiénes de sus miembros estaban interesados en el festival de música, pero también alentar a los participantes a volver a sus canales a diario (cada jugador solo podía participar una vez al día) y recopilar suscripciones para su newsletter. Aún mejor: los miembros de la audiencia que no estaban usando el programa Loop fueron incentivados a unirse para disfrutar de los beneficios exclusivos.

Club Med Francia: Dinos sobre qué tema te gustaría que escribiésemos

Qué hizo Club Med Francia: Club Med France quería obtener más participación de sus suscriptores a la newsletter. De modo que, para cumplir con las expectativas de cada suscriptor, usaron una encuesta al final de cada boletín informativo. Cada lector podría así elegir qué tema se abordaría en el próximo email.

Resultado: al personalizar el contenido, Club Med Francia aumentó las tasas de apertura y clic y aumentó el tráfico en su sitio web.

The screenshot shows the 'le club' newsletter header with the tagline 'La news qui fait voyager votre quotidien' and the date 'juin 2017'. Below the header is a photo of people on a beach. The main content area is titled 'Dites-nous ce qui vous plaît' and asks for feedback on the newsletter's themes. It lists four options: 'Architecture, design & déco', 'Kids', 'Sports et activités', and 'Gastronomie'. The 'Gastronomie' option is selected with a checkmark. A 'Tous à vos votes !' message is displayed above the options. At the bottom, there is a button labeled 'Etape suivante'.



Miniconsejo: Club Med Francia no creó un cuestionario a partir de cero para su newsletter. Simplemente duplicaron la campaña cambiando las opciones a elegir de cada nueva edición por otras 4. ¡Es tan simple como suena!

Retargeting con display

Una vez que hayas segmentado tu audiencia gracias a los datos recopilados por Qualifio, puedes utilizar esta información para dirigir tus campañas futuras a los segmentos de clientes adecuados.

Brussels Airlines: ¿Qué ciudad es ésta?

Qué hizo Brussels Airlines: Brussels Airlines quería encontrar una manera de redirigir segmentos específicos de prospectos en función del tipo de viaje que más les gusta (viaje por la ciudad, naturaleza, playa, etc.). Se les ocurrió una prueba en la que los participantes tenían que adivinar varias ciudades basadas en imágenes, seguidas de una pregunta sobre su tipo de vacaciones favoritas. La compañía creó muchas preguntas, de las cuales 20 fueron seleccionadas al azar y se mostraron al jugador.

Result: este mecanismo ayudó a Brussels Airlines a aumentar en gran medida la tasa de conversión de sus campañas de retargeting.

The screenshot shows a quiz question titled 'Question 2/20 • Points : 1 correct answer out of 20'. The question is 'Which destination is this?' and is accompanied by a photo of a coastal town. A timer shows '00:30:3'. Below the question are four radio button options: 'Athens', 'Barcelona', 'Heraklion', and 'Rhodes'. The 'Heraklion' option is selected. A 'NEXT QUESTION' button is visible at the bottom.

Páginas vistas:

+500000



Miniconsejo: En el formulario de identificación se preguntaba cuál era el tipo de vacaciones que más gustaba al participante. A partir de esa información, saltaba una etiqueta de DoubleClick y se lanzaba una campaña específica de retargeting con banners.

06

Más ejemplos de nuestros clientes

Holland.

WIN EEN VERBLIJF IN DE GELDERSE STREKEN

Regio Arnhem Nijmegen Rivierland Veluwe

Geef het juiste antwoord op 4 vragen over Gelderland en WIN EEN VAN DE VIER VERBLIJVEN voor 2 personen.

In elk van de Gelderse streken is er een verblijf voor 2 personen te winnen. We verwennen je ook met een diner en nog andere leuke extra's.

[Speel mee!](#)

ASIA 4 INVENTEUR DE VOYAGES EN ASIE - PACIFIQUE

DESTINATIONS VOTRE VOYAGE VOLS OFFRES SPECIALES SERVICES PASSION D'ASIE

PREPAREZ VOTRE VOYAGE

MEILLEUR DE RECHERCHE

DECOUVREZ NOS CIRCUITS EN GROUPE

PARTEZ EN CIRCUIT PRIVÉ

COMPOSEZ VOTRE VOYAGE SUR-MESURE

VIVEZ DES SEJOURS INOUBLIABLES

Votre conseiller Asia

au 08 300 300 65
Numéro rouge 0 118 Sur
1700m au Lundi au
Vendredi 9h - 18h
Samedi 9h00 - 12h

Scènes de rue en Asie

ASIA 4

Bienvenue sur la 2ème édition de notre Grand Prix Photo du 16 février au 15 mai 2016

Postez vos photos et tentez de gagner des billets d'avion ou l'un de nos nombreux cadeaux !

[Poster une photo](#) [Voter](#)

AIRFRANCE

CELEBRA LA LLEGADA DEL A380 EN MÉXICO

216

AIRFRANCE AIRFRANCE AIRFRANCE

AIRFRANCE AIRFRANCE AIRFRANCE

AIRFRANCE AIRFRANCE AIRFRANCE

LE CLUB ACCOR HOTELS LOYALTY PROGRAMME

YOU ARE HERE

ACCOR HOTELS

wrong answer
The correct answer was : 73%

7

PICK THE GIFT OUR MEMBERS COULD NOT BENEFIT FROM THANKS TO THEIR POINTS (IN 2015) :

Meeting Serena Williams

VIP events (Roland Garros, World Cup...)

Dream Stays in our hotels

A trip to the moon

is! lines par Air France

isilines @isilines_officiel

Home About Photos Notes Videos isilines sur Instagram Posts Community Quiz spécial été Jackpot de l'été

[Create a Page](#)

LE GRAND JACKPOT de l'été

It's time to play !

À GAGNER CHAQUE JOUR !

Des A/R Paris-Londres, des bons de réduction et un iPad

Tentez vite votre chance !

A GAGNER

1 IPAD mini

ez le bonheur avec **FRAM**

Choisissez votre catégorie

Prenez-vous en photo

Téléchargez votre photo

Faites voter vos amis

Plus récent

Reche

1 2 3 4 5 6 7

Laurence Boxoen

Sandra Chevrier

dorothée graveline

maryse bonnet

Thomas crampe

Bruno GUITON

Clo Nunes

Françoise SABET SABET

Jal Alisse

1 2 3 4 5 6 7

DU 18 AOÛT AU 28 AOÛT 2017

week end

Désolé, Vous avez

PERDU

REJOUÉZ DEMAIN !

airprishtina

LOJA SHPËRBLYESE

DEM BABA DEM

E thjeshtë si: 1, 2, 3!

1. Fillo - Bëjeni fotografinë në pozitë të drejtë.
 2. Shto - Shtojani fotografisë motivet shqiptare.
 3. Posto - Share dhe fitoni vota sa më shumë.

1 Fillo

2 Shto

3 Posto

Ju lutemi bëni upload foton këtu :

Drag & drop your file here

Browse

Vazhdo

DU 4 AU 30 AOÛT

week end

Désolé, Vous avez

PERDU

REJOUÉZ DEMAIN !

Plus de votes

Rechercher

1 2 ... 15

Laura PRIVAT

nathalie roucolle

nathalie roucolle

chantal bordaries

Olivier Fau

chantal bordaries

chantal bordaries

chantal bordaries

chantal bordaries

chantal bordaries

1 2 ... 15

VALIDER MON VOTE

¿Qué es Qualifio?



Qualifio es la plataforma líder en marketing interactivo y recopilación de datos. Ayudamos a medios, marcas y agencias a crear y publicar fácilmente interacciones virales en páginas webs, aplicaciones móviles y redes sociales. Mediante concursos, encuestas, tests, juegos, galerías multimedia y otros formatos innovadores, nuestros clientes recopilan datos e involucran, aumentan, cualifican y monetizan a sus audiencias digitales.

Con Qualifio, los equipos editoriales, de marketing, de CRM y de ventas pueden crear y publicar un amplio abanico de contenidos interactivos, en tiempo récord y a un coste reducido, sin necesidad de tener conocimientos de IT.

Qualifio está diseñada para ser parte integrante del ecosistema de datos de sus clientes. Se integra fácilmente con otras herramientas como sistemas de CRM, CMS, emailing, Single Sign-On, Analytics, DMP o incluso pasarelas de pago.

Qualifio es ideal para medios de comunicación y compañías con múltiples marcas y usuarios. Junto al acceso a la plataforma en línea, proporcionamos un equipo de atención al cliente ágil y siempre a su servicio, formación y talleres de best practices, además de un Studio donde creamos campañas a medida por encargo para nuestros clientes.

CREATE INTERACTIONS



PERSONALITY TEST



WRITING CONTEST



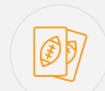
QUIZ



CHRONO QUIZ



VIDEO CONTEST



MEMORY



PHOTO CONTEST



POLL & VOTE

AND MANY MORE

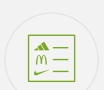
PUBLISH ON MULTIPLE CHANNELS



WEBSITES



MOBILE



DISPLAY ADS



MINI-SITES



FACEBOOK



XML FEED

MEASURE RESULTS COLLECT PROFILES



LIVE REPORTING



CRM



DMP



SSO
(SINGLE SIGN-ON)



GOOGLE ANALYTICS

¿Quieres descubrir aún más y comprobar las posibilidades para tu negocio?

Contacta con nosotros