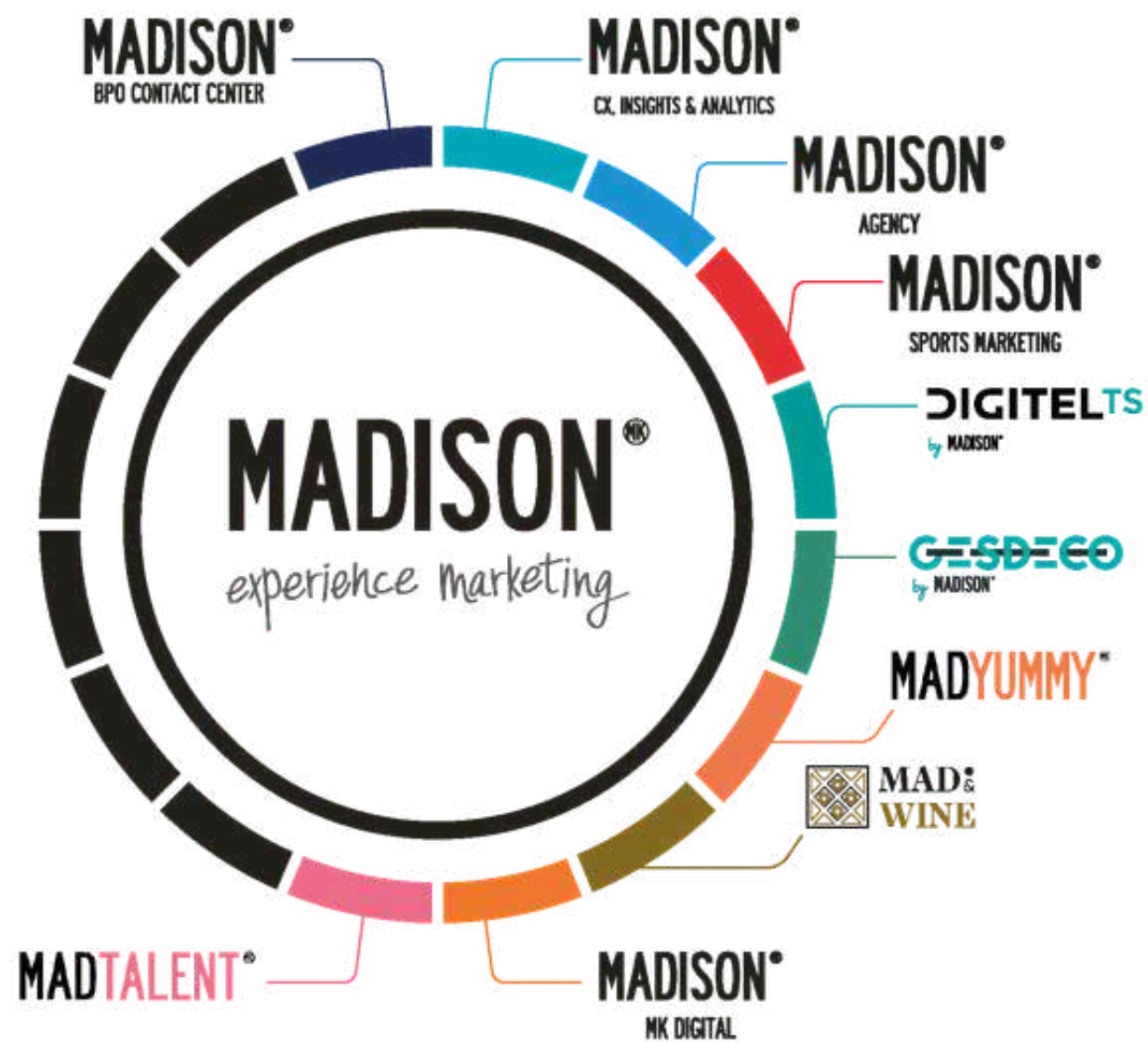


Madison Experience Marketing



↗ + 30 AÑOS DE EXPERIENCIA

↗ OFICINAS VALLADOLID, MADRID, OVIEDO Y LIMA (PERÚ)

↗ 55 MM DE FACTURACIÓN

↗ 2.500 EMPLEADOS

Cientes pertenecientes a grandes compañías de diferentes sectores:

TELCOS

UTILITIES

TECNOLOGÍA

SEGUROS

AUTOMOCIÓN

BANCA

*Media de 5 años de relación de media

Ruta Digital

para el turismo
local: capta,
fideliza y escala



Deja de ser invisible

01

INTRODUCCIÓN ↗

02

EL MÉTODO ↗

03

CONSEJOS ↗

01

Introducción

La hoja de ruta digital para pymes turísticas

Cómo atraer, gestionar y fidelizar turistas sin depender de las plataformas

Producto excepcional pero,
¿Tenemos el escaparate adecuado?

01.

Por qué tu negocio no es visible en internet

02.

El método de los 3 pilares: Captar, Gestionar y Fidelizar.

03.

Herramientas gratuitas

04.

Plan de acción



El turismo leonés frente al "Nuevo Turista" ↗



El problema de la invisibilidad digital

Buenos negocios, pero invisibles en internet.

El cliente elige rápido

El dato: 
El **68%** de los clics se los llevan los 3 primeros

Perfil del nuevo turista digital

Es hiperconectado:
El 80% planifica y reserva desde móvil.

(Desleal por defecto):
Compara continuamente.

Busca experiencias

¿Dónde se escapa la rentabilidad y el tiempo hoy?

No estás perdiendo clientes, estás perdiendo oportunidades:

01.

Dependencia de intermediarios (OTAs)

02.

El "Agujero Negro" operativo

03.

Invisibilidad in situ

04.

El cliente de un solo uso



Auditoría Express



Abrid el navegador del teléfono

en "Modo Incógnito".

Buscad el servicio que ofrecéis, pero sin usar vuestro nombre comercial.

Ejemplos de búsqueda:

*"comida tradicional en León",
"casa rural para dos en El Bierzo",
o "ruta guiada en León".*



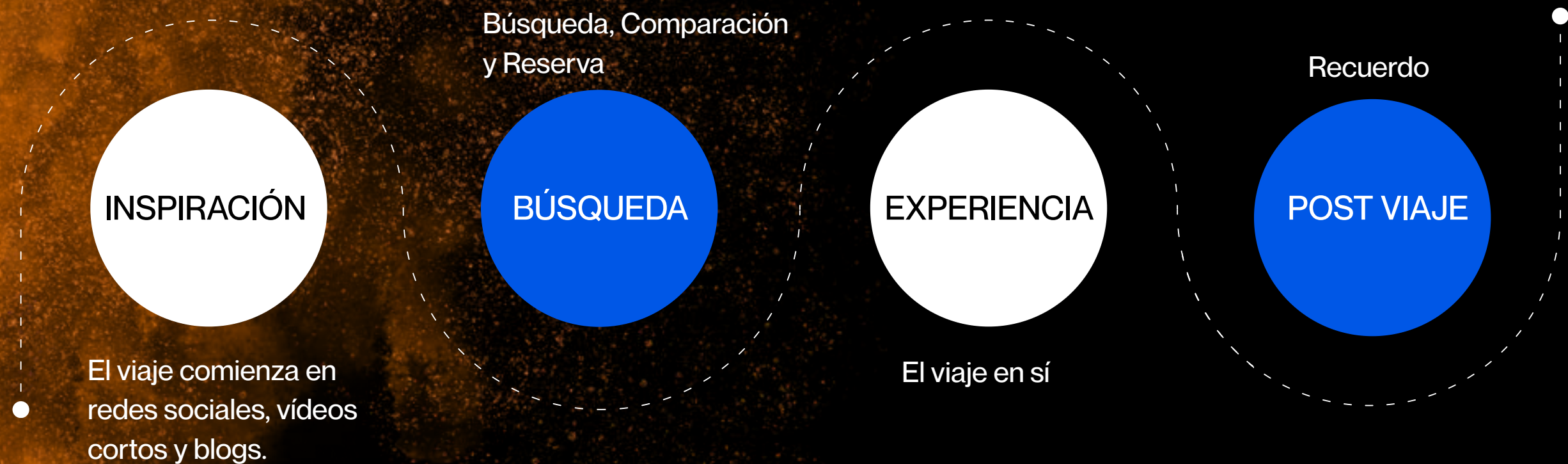
¿Aparecéis en los 3 primeros resultados del mapa?



02

EL Método ↗

Ruta del turista



La Hoja de Ruta simple:





Pilar 1: **CAPTAR**

El escaparate principal (Google Business Profile):

- Fotos recientes
- Categorías exactas (ej. "Restaurante de comida tradicional leonesa" en lugar de solo "Restaurante").
- Horarios actualizados
- Respuesta a todas las reseñas

Tu activo principal (La página web):

Es fundamental contar con una web rápida, adaptada a dispositivos móviles y que integre un Motor de Reservas.

Redes Sociales con un propósito:

Transmite el valor real de tu negocio: el entorno, el trato cercano o tu plato estrella.





Captación activa: Cómo te busca realmente el turista

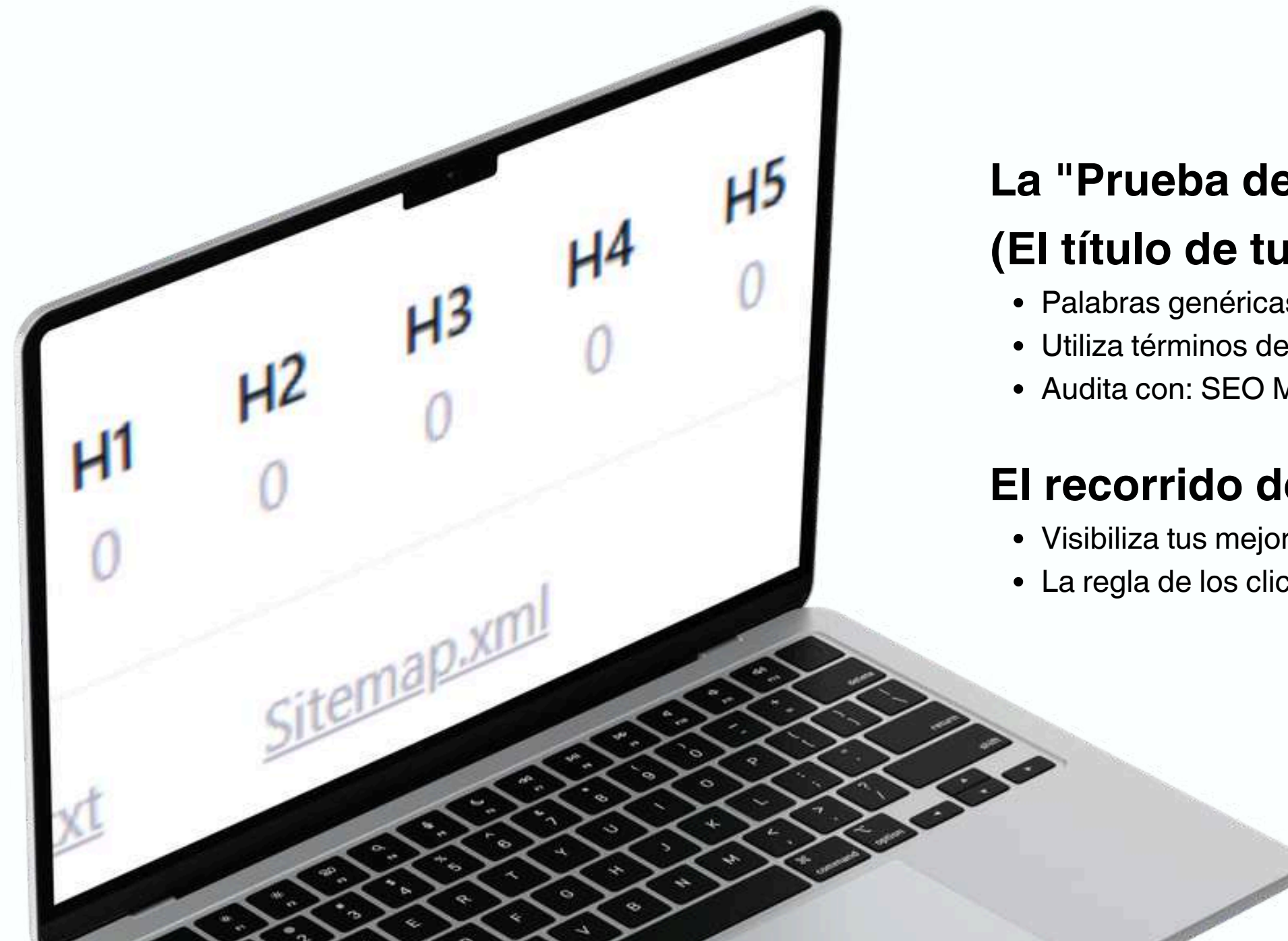
El truco del "Nombre + Apellido" en Google

- El turista que no conoce tu negocio nunca buscará tu nombre comercial.
- La solución es añadir palabras clave descriptivas a tu perfil.
- **Ejemplo:**
 - Mal: Restaurante El Trovador. / Bien: Restaurante El Trovador - Comida casera en León
 - Mal: La Casona. / Bien: La Casona - Alojamiento Rural en Picos de Europa.

Truco SEO:

- El turista no utiliza lenguaje técnico busca experiencias reales ("Cabaña romántica en el monte León").
- Usa la función de autocompletar

Optimización Web: hazte entendible



La "Prueba del H1"

(El título de tu escaparate para Google):

- Palabras genéricas
- Utiliza términos descriptivos exactos como "Restaurante tradicional en León".
- Audita con: SEO META in 1 CLICK

El recorrido del usuario:

- Visibiliza tus mejores servicios
- La regla de los clics: menos de 3 clics.



Pilar 2: GESTIONAR

Adiós al overbooking:

- Gestionar plataformas a mano genera errores y sobreventas.
- Sincroniza la disponibilidad en tus plataformas

Monitoriza las llamadas perdidas:

- Perder clientes
- Revisa los datos

Optimiza para tus usuarios:

- Reduce el formulario

Check-in automático:

- Crea un "Check-in online"

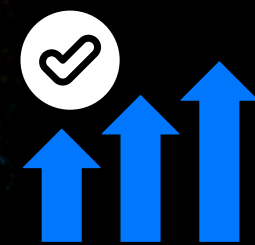


El coste real de los intermediarios ↗



Invierte en tu propia web
y motor de reservas
¿Cuanto dinero se te va en
plataformas de reservas?

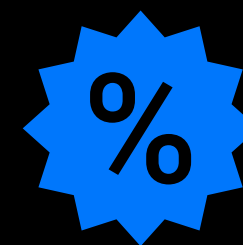
Redirige la venta:



**Ventajas
exclusivas**



Detalles



Descuentos





Pilar 3: **FIDELIZAR**

Una base de datos es el mejor activo digital
Lo controlas al 100% sin intermediarios ni algoritmos

Muy rentable

¿cómo lo aprovechamos?

- storytelling+ descuento
- fechas clave
- venta cruzada





Pilar 3: **FIDELIZAR**

WhatsApp Business:

- Recepcionista y CRM
- Plantillas y respuestas rápidas

Automatizaciones de respuestas:

- "Estamos descansando. Si necesitas ver nuestra carta/disponibilidad, puedes hacerlo aquí: [Enlace a la web]".

Petición de Reseñas

- Etiquetas de Colores





Tu asistente: **Pierde el miedo a la IA**

- 30 min vs 30 seg
- Gratuita
- Respuesta a reseñas
- Gestion de contenidos (Web y RRSS)
- Traducciones

**¡Solo necesitas
buenos Prompts!**

01 consejos y recomendaciones



Plan de acción

Cambia el nombre de tu negocio:

- Aplica la regla del "Nombre + Apellido" en tu perfil de empresa

Revisa el H1 de tu página web

- Cámbialo por lo que vendes realmente

Crea tu primera etiqueta en WhatsApp

- Crea etiquetas en función del tipo de cliente (con perro, vegetariano)

Genera contenido SEO con IA

- Trabaja con la IA y genera un artículo o un post para RRSS.

Solicita reseñas a familiares y amigos

- Pide a los que te conocen que hablen sobre tu negocio





Plantillas de Whatsapp

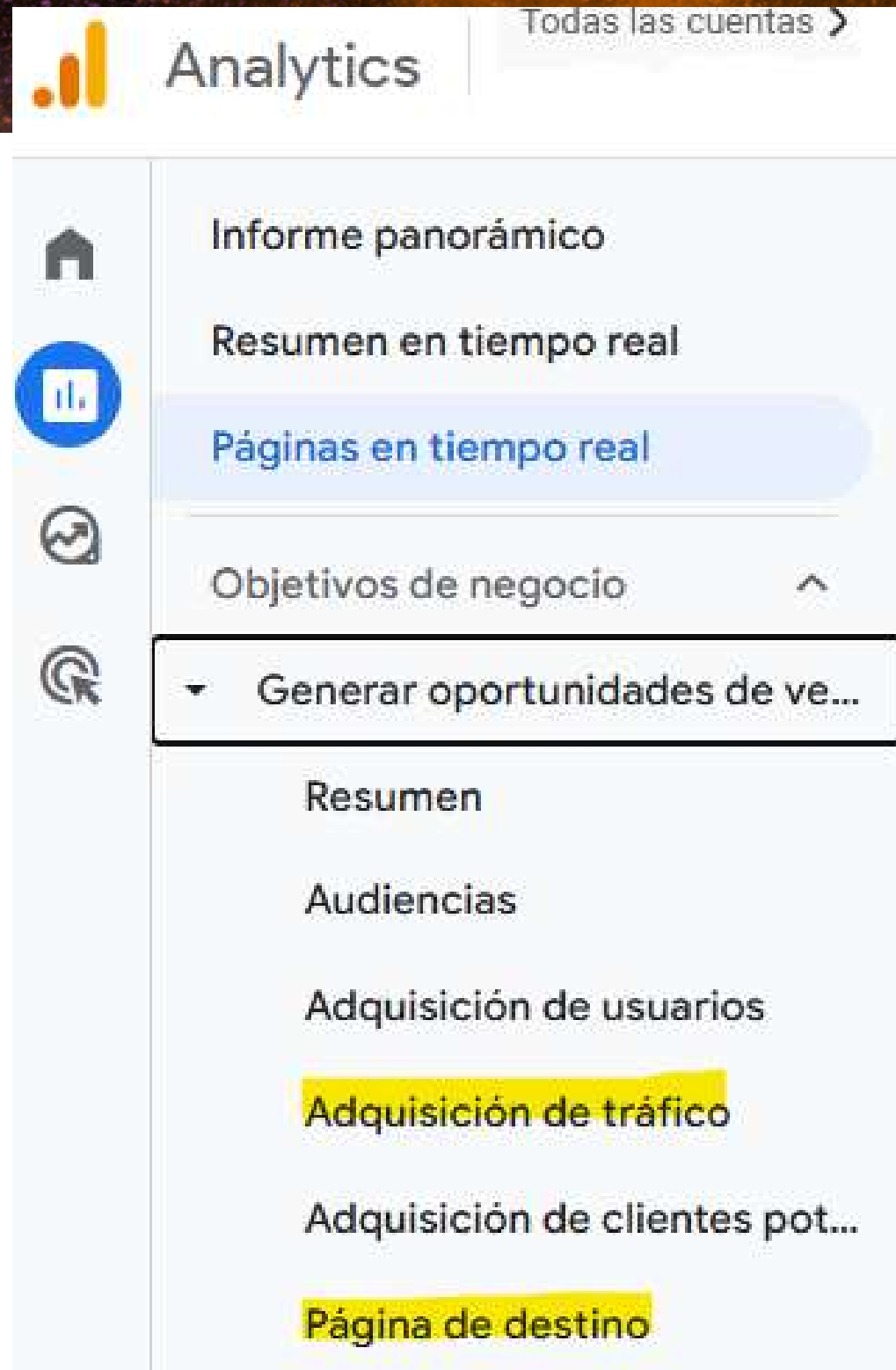
Mensaje de ausencia

"¡Hola! Gracias por escribir a [Nombre del Negocio]. Ahora mismo estamos descansando para darte el mejor servicio mañana. Nuestro horario de atención es de [Hora] a [Hora]. Déjanos tu consulta y te responderemos a primera hora. Si necesitas ver nuestra carta/disponibilidad, puedes hacerlo aquí: [Enlace a la web]. ¡Un saludo desde León!"

Petición de reseña

"¡Hola [Nombre del cliente]! Esperamos que hayas disfrutado de tu [estancia/comida] con nosotros y te lleves un gran recuerdo de León. Para negocios pequeños como el nuestro, tu opinión es vital. ¿Nos regalarías 1 minuto para dejarnos 5 estrellas en Google? Puedes hacerlo directamente aquí: [Enlace de Google Reviews]. ¡Mil gracias y buen viaje!"
usca experiencias reales ("Cabaña romántica en el monte León").

¿Cómo te conocen tus clientes? ↗



Google Business Profile

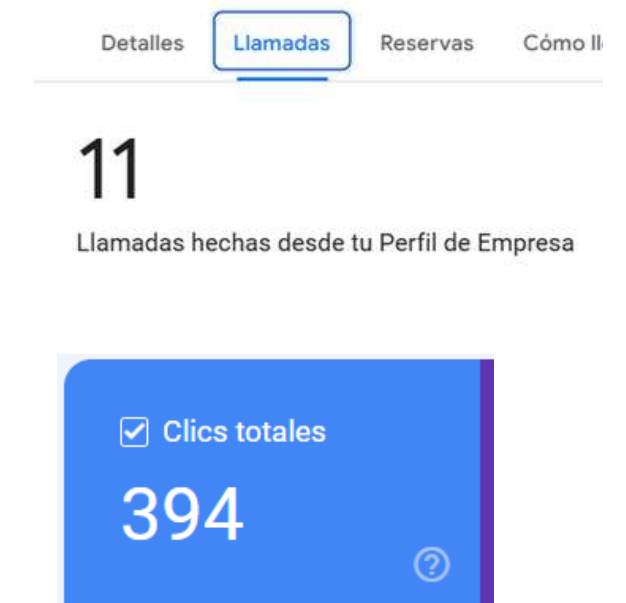
Rendimiento - Términos de búsqueda

Google Search Controle

Consultas - Términos reales

Google Analitycs

- Adquisición de tráfico
- Páginas vistas



Búsqueda de palabras clave



Descubre nuevas palabras clave
Recibe ideas para palabras clave que pueden ayudarte a llegar a más usuarios interesados en tu producto o servicio

Consulta el volumen de búsquedas y las previsiones
Consulta el volumen de búsquedas y el historial de métricas de rendimiento futuro

Planificación

- Planificador de palabras clave
- Planificador de rendimiento
- Planificador de cobertura
- Centro de publicidad de aplicaciones
- Biblioteca compartida

Palabra clave ↑	Promedio de búsquedas mensuales	Cambio en tres meses	Cambio interanual	Competitividad
alojamiento rural en l...	110	0 %	-36 %	Alta
comida tradicional en...	-	-	-	-
hoteles rurales en leon	210	0 %	-72 %	Alta

Google keyword planner

Estimaciones de búsqueda

Competitividad

Previsión

Nuevos términos

Monitoriza tu marca ↗



Google Alerts ¿Cómo funciona?

1

Configura una alerta según el nombre de tu negocio.

2

Recibes un mail con un aviso sobre lo que se dice de tu marca

¡Controla tu reputación online!

Campañas en RRSS

El gran error

Darle al botón azul de “Promocionar publicación”

La herramienta

Administrador de Anuncios (Meta Business Suite)

Segmentación inteligente

No anuncies tu alojamiento o restaurante a “todo el mundo”

Aprovecha el retargeting

Sólo tienes que conocer a tu público

Herramientas

Visibilidad y SEO Local

- Google Business Profile
- Google Keyword Planner
- SEO META in 1 CLICK

Rendimiento Web

- TinyPNG
- PageSpeed Insights
- Google Search Console

Análisis de datos

- Google Analytics
- Google Alerts
- AnswerThePublic

Gestión y Productividad

- Google Calendar (iCal)
- Google Forms
- Trello / Notion

Fidelización y Base de Datos

- WhatsApp Business
- MailerLite/Brevo

Diseño y Redes Sociales

- Canva
- Snapseed / CapCut
- Meta Business Suite

Inteligencia Artificial

- ChatGPT / Gemini
- Cowboy AI
- DeepL

Seguridad y Legal

- Bitwarden / Google Pass
- Facilita RGPD (AEPD)

Automatización

- Make / Zapier

Atención al Cliente

- ManyChat

Motor de Reservas / PMS

- Amenitiz / Cloudbeds
- Lodgify





iGracias!

 CONTACTO

Gonzalo Saez Alonso
gonzalo.saez@madisonmk.com
609 64 08 45