



CONFERENCIA

LOS DIFERENTES ESTILOS DE HACER
MARKETING EN LA INDUSTRIA DE LA
PROPIEDAD VACACIONAL

interval[™]



Que es "Marketing"

Que es "Mercadeo"

Son un conjunto de acciones mediante las cuales se estudian las **necesidades** y **características** de un público, y partir de ellos establecer **estrategias** y **técnicas**, de una manera **sistemática**, y **organizada** cumpliendo las necesidades de los **compradores**, obteniendo **ganancias** y **rentabilidad**.

Necesidades

Estrategias

Técnicas

Sistemática

Ganancias

Rentabilidad

¿Quién es nuestro Prospecto o Cliente?

¿ Cuáles es el entorno de nuestro Prospecto o del Mercado ?

¿Cuál es nuestra estrategia?

¿Tenemos los Recursos?

¿Cuánto cuesta nuestra Estrategia?

¿Tenemos el personal para llevar a cabo esta estrategia?

¿Cuánto es la Inversión que se le confía en cada Prospectador ?

¿ Cuantos Prospectos o Leads queremos ? 20

Invertimos en Convertidores

Desayunos \$350

Regalos \$250

\$600

Numero de personas por Prospecto (familia de 4) \$2,400

Numero de parejas Meta (KPI) \$48,000

Pago por Prospecto (pareja con el perfil 60 % =12 paxs) \$12,000

Total de Inversión en un Prospectador \$60,000

Gerente (Inversión) de 30 Prospectadores a su cargo **\$1,800,000**

“Que tengamos la mentalidad de empresario”

Establecemos un sistema métricas desde un inicio



Resumen

- Definir Estrategia
 - Implementación a tiempo
 - Analizar
 - Ajustes
 - Rentabilidad

“Que tengamos la mentalidad de empresario”

Gracias



PRINCESS
Mundo Imperial[®]
RIVIERA DIAMANTE
ACAPULCO



PALACIO
Mundo Imperial[®]
RIVIERA DIAMANTE
ACAPULCO



PIERRE
Mundo Imperial[®]
RIVIERA DIAMANTE
ACAPULCO



WAVAM
URBAN DESIGN • MUNDO IMPERIAL



XIXIM
UNIQUE MAYAN HOTEL



CLUB
Imperial



**RIVIERA
DIAMANTE**
ACAPULCO



ARENA **GNP**
SEGUROS



XtaSea
P A R K



EXPO
Mundo Imperial
RIVIERA DIAMANTE
ACAPULCO



FORUM
Mundo Imperial[®]
RIVIERA DIAMANTE
ACAPULCO



SCALA
OCEAN CLUB

Marketing.

Diferentes formas de hacer Marketing efectivo.

"El Marketing es el arte de atraer clientes, mantener clientes y multiplicar clientes"



Mkt tools

Generación de Leads *Lead Generation.

- Prospectacion
 - Out-house
 - In-house
 - Tecnología
- In House marketing
 - Socios
- Incentivos
 - Presentación
- Programas Fly & Buys
 - Redes sociales
 - Marketing digital

Desarrollador



- Marketing Digital
 - Redes Sociales
 - Facebook
- Programas de Referidos
 - Plataforma
 - Administración
 - Beneficios
 - Facilidad y transparencia

Marketing Interval.



B2B

Materiales de marketing para punto de venta, Paquetes de membresía, posters, videos multimedia etc.



B2C

Intercambios, Getaways, lugares más buscados, ofertas de renovación, paquetes de bienvenida,, nuevos desarrollos afiliados etc.



B2B2C

Tarjeta de crédito Interval, servicios de cobranza, servicio al socio para clubes vacacionales etc.

Esfuerzos de marketing

Interval cuenta con un equipo de gran experiencia que se encarga de generar estrategias para que nuestros desarrollos afiliados tengan más y mejores herramientas de apoyo para cerrar ventas de propiedad vacacional y clubes de afinidad, el equipo de marketing trabaja en conjunto con el equipo de Desarrollo de negocios y Operaciones para entender las necesidades tanto de nuestros desarrollos afiliados como de nuestros socios, siempre buscando ofrecer un valor agregado en todos sus productos y buscando la satisfacción del cliente final.



Ciclo de Marketing

- Bienvenida
 - Email
 - Outbound
- Activación
- Ofertas
- Programas de Lealtad
- Referidos

Segmentación Inventario

- Depósitos
- Rental
- Destinos
 - Domestico
 - Internacional
- Socios
 - Residencia
- Programas de Lealtad
- Referidos

intervalSM

Thank you.