

CASE STUDY

El hotel y albergue Superbude de Hamburgo logra un porcentaje de conversiones del 13% gracias a Google Hotel Ads

Si tuviéramos que comparar al hotel y albergue Superbude con un tipo de calzado, solo las zapatillas altas serían capaces de hacer honor a su estilo atrevido pero con clase. Son muchos los mochileros, familias, empresarios y viajeros de todo tipo que han venido a pasar unos días a este original hotel de Hamburgo.

Como cualquier otro negocio hotelero, el objetivo de Superbude es colgar el cartel de completo cada noche. Sin embargo, para este hotel nada convencional, esta tarea tiene un reto adicional: en Superbude, las habitaciones son de dos, cuatro e incluso seis camas. Por lo tanto, su audiencia objetivo puede ser cualquiera, desde una pareja que está de escapada romántica hasta una familia sueca de seis miembros que quiere recorrer Europa a pie.

Para poder llegar a todos estos clientes con el mensaje adecuado, Superbude ha recurrido a Google Hotel Ads.

La mejor forma

“La mayoría de las personas leen primero las opiniones del hotel en Internet y, después, intentan conseguir el precio más bajo online”, explica Jörn Hoppe, director general de Superbude.

Google Hotel Ads conecta a los viajeros con Superbude a través de Google.com y Google Maps en ordenadores, tablets y móviles. Con un solo clic, el viajero llega al sitio web del hotel, y Superbude solo tiene que pagar cuando su anuncio tiene el efecto deseado.



Información sobre el hotel y albergue Superbude

- Año de apertura: 2008
- Situado en Hamburgo (Alemania)
- Propiedad de Fortune Hotel Group
- www.superbude.de

Información sobre Seekda

- Proveedor de soluciones de hostelería
- Partner de integración autorizado de Hotel Ads
- Sede en Viena (Austria)
- seekda.com

Objetivo

- Descubrir una manera rentable de llegar a nuevos clientes online

Enfoque

- Utilizar los modelos de coste por clic y de comisión de Google Hotel Ads
- Crear campañas de Google.com y Google Maps en ordenadores y dispositivos móviles

Resultados

- Porcentaje de conversiones medio del 13%
- Incremento anual del 37% del ROI

Para obtener más información sobre Hotel Ads, visita google.com/ads/hotels

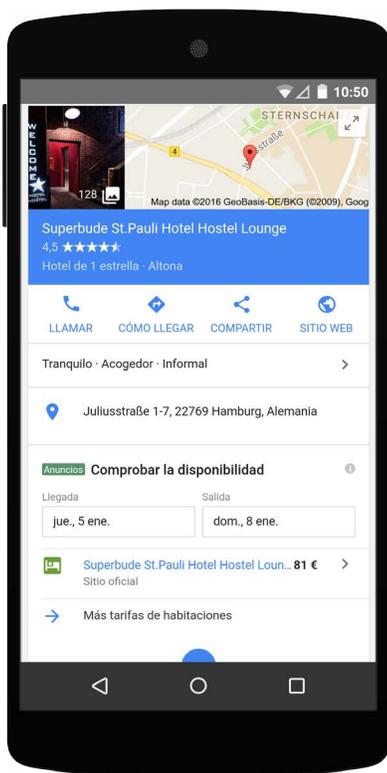


Mayor alcance, mejores pujas

Con Google Hotel Ads, Superbude puede abarcar grupos objetivo a los que no podría llegar de ninguna otra forma. “Puedo conectar con usuarios de todos los dispositivos porque Hotel Ads funciona en todos ellos”, afirma Hoppe. “Mi hotel ha ganado mucha visibilidad. Puedo transmitir mi mensaje a personas a las que no podría llegar con un anuncio en una revista o en un periódico.”

Pero las ventajas para Superbude no terminan ahí: en Hotel Ads pueden elegir si quieren usar un modelo de coste por clic o de comisión.

“Me gusta lo fácil que es cambiar de CPC (coste por clic) a comisión y viceversa. Es justo lo que buscaba para nuestra estrategia de distribución”, comenta Hoppe. “Si tenemos la seguridad de que nuestra puja va a conseguir el espacio publicitario principal, ajustamos nuestro presupuesto a la oferta máxima y utilizamos el CPC. De lo contrario, desactivamos este modelo y activamos el de comisión. Podemos actuar con rapidez y en función de nuestra tasa de ocupación en tiempo real. Es una genialidad.”

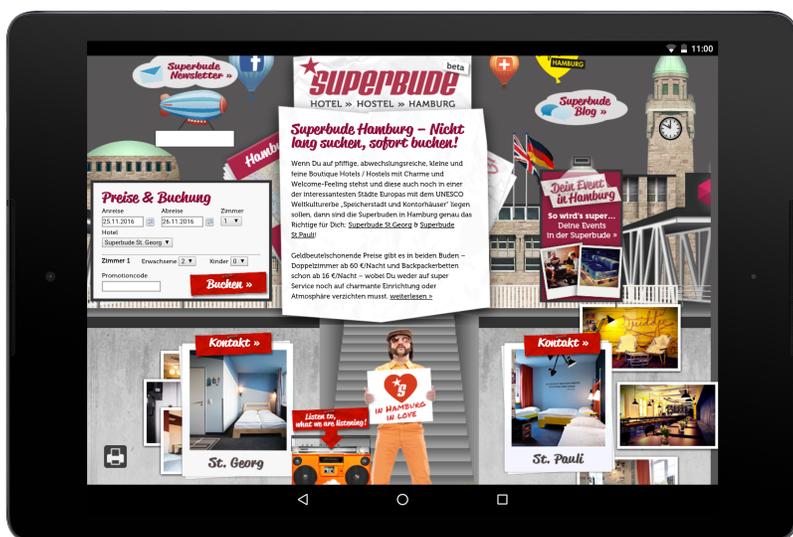


Gracias a esta flexibilidad, Superbude puede llegar a mochileros, turistas y otros grupos objetivo de la manera más rentable. “Como no somos una gran cadena hotelera, no disponemos de los recursos humanos para administrar todos estos canales y mercados nosotros mismos”, revela Hoppe. Superbude utiliza Seekda, un administrador de canales de metabúsqueda, para trabajar con diversas opciones de anuncios online. Como resultado, el hotel solo necesita una persona para administrar todos los canales de distribución y cubrir todos sus mercados.

Directo al sitio web

Hotel Ads conduce a los consumidores directamente al sitio web de Superbude; de esta forma, el hotel puede demostrar el atractivo sin igual de sus servicios.

“Me parece importante que los clientes puedan hacer reservas directamente en nuestro sitio web. Durante este proceso, tengo la oportunidad de ofrecerles servicios especiales u opciones adicionales. Son cosas que, poco a poco, se traducen en ganancias”, concluye Hoppe.



“Lo que más me importa es que puedo mejorar las relaciones con mis clientes, especialmente cuando nos conocen gracias a las divertidas funciones de nuestro sitio web (a veces, incluso antes de llegar al hotel). Cuantas más personas llegan a mi sitio web a través de Hotel Ads, más oportunidades tengo de preguntarles quiénes son, qué es lo que les gusta, cuáles son sus preferencias o qué puedo hacer para que su estancia sea inolvidable.”



Resultados

“Recibimos un porcentaje de conversiones medio del 13% de nuestras campañas de Hotel Ads”, afirma Hoppe. Esta plataforma también permite a Superbude sacar el máximo partido al presupuesto que dedica al marketing, con un aumento anual del 37% en el retorno de la inversión (ROI) de su gasto total en publicidad.

Lo mejor de todo es que Hotel Ads brinda a Jörn Hoppe y a su equipo una gran oportunidad para difundir la experiencia única que ofrecen. “Quiero que las personas que visitan nuestro sitio web sepan que reservar una habitación en Superbude significa reservar algo realmente especial, y Google Hotel Ads nos está ayudando a conseguirlo. Somos únicos, igual que Google Hotel Ads.”

our website to know that if they book Superbude, they are booking something super special. Google Hotel Ads is helping us with that. There’s no one else like us, and there’s nothing else quite like Google Hotel Ads.”