**Cómo potenciar la venta de paquetes turísticos a través de WhatsApp**

Según los expertos, para lograr este objetivo, las empresas deben enfocarse en tres medidas clave

WhatsApp es uno de los servicios de mensajería más utilizados en el mundo y uno de los canales con más oportunidades para potenciar la venta de paquetes turísticos, de acuerdo con los expertos que participaron en el último [Turismo In Day](https://www.youtube.com/playlist?list=PLCPdoezfed4_OdStO76xyTnjMpLY7JTEj), el evento de actualización bimensual que PROMPERÚ ofrece de manera gratuita a los diversos actores del sector.

Según dichos expertos, para lograr el objetivo, las empresas deben enfocarse en:

* emplear formatos amigables y universales
* brindar respuestas inmediatas y en cualquier momento
* maximizar los recursos del aplicativo

En esta infografía de Turismo In, descubre qué aconsejan para cada uno de los tres puntos, qué otras soluciones pueden implementarse y cómo sacarle más provecho a WhatsApp.

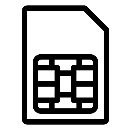
Fuente: *Turismo In Day, lecciones y perspectivas para el sector en el 2022* – (PROMPERÚ, febrero 2022)

**Cómo potenciar la venta de paquetes turísticos a través de WhatsApp**

1. Empleando formatos amigables y universales

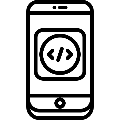
¿Cómo?

minimizando o descartando el uso de PDF para compartir paquetes turísticos a través de la aplicación, pues:

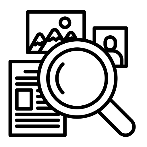
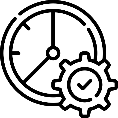


el viajero puede no tener espacio en su celular para descargarlos

el viajero puede no tener la aplicación correcta para abrir el documento



solucionar los problemas anteriores puede demandar mucho tiempo y esfuerzo



Google Sites

crear una *landing page* con toda la información de los paquetes turísticos ofrecidos y un formulario de contacto. Para ello, se pueden emplear herramientas gratuitas como:

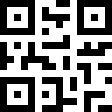
En su lugar:



Wix

(versión gratuita)

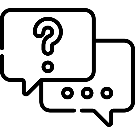
la página puede ser compartida como enlace o código QR para facilitar el acceso



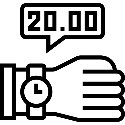
2. Brindando respuestas inmediatas y en cualquier momento

¿Cómo?

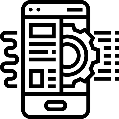
implementando soluciones como la de *chatbots*, que guíen a los interesados en adquirir un paquete turístico, sin importar la hora. Son claves porque:



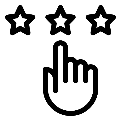
gran parte de las consultas llega después del horario de oficina, según los expertos



automatiza los procesos de información y venta tanto para la empresa como para el viajero

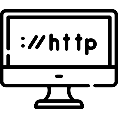


el viajero recibe una respuesta inmediata, lo que mejora su experiencia con la empresa



es crucial que las empresas señalen en su perfil el horario de atención y provean tanta información como les sea posible en sus otras plataformas digitales, como:

De no poder implementar los *chatbots*:

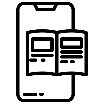


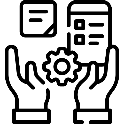
página web



redes sociales

aplicativos



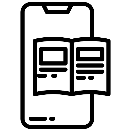
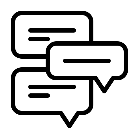


3. Maximizando los recursos del aplicativo

¿Cómo?

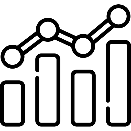
haciendo uso de WhatsApp Business (versión gratuita), por ejemplo, y aprovechando las herramientas que pone a disposición de las empresas. Mediante ellas, se puede:

segmentar a los usuarios, crear grupos y enviar mensajes, ofertas o promociones personalizadas



automatizar repuestas, programar mensajes y crear catálogos de productos o servicios

recopilar datos y métricas sobre la interacción, que permitan mejorar las estrategias de venta



al emplear esta herramienta, se fortalece la confianza del viajero dado que es un perfil empresarial y cuenta con un sistema de cifrado que protege sus datos.

Además: