

# Registra tus clientes de Carnaval 2026

Te ayudaré a convertir a tus turistas en clientes de por vida

Esta es mi guía completa. La que yo uso. La que funciona. Para que tú captures datos, segmentes y vendas más en tu hostería o restaurante.



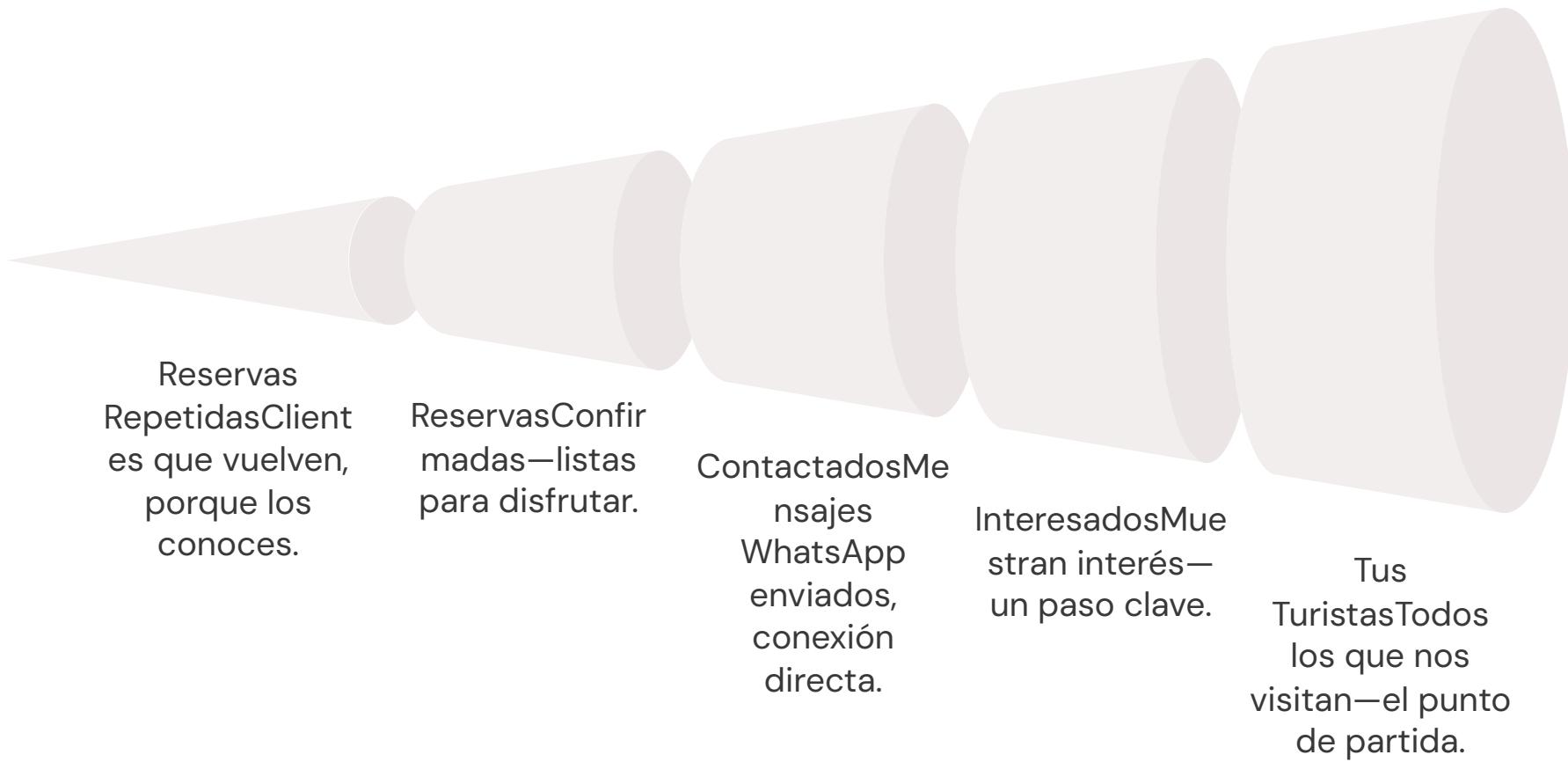
[Quiero activar mi sistema](#)

# La Estrategia detrás de Tu Formulario

## Esto no es una encuesta—¡es tu próximo motor de ventas!

Olvídate por un momento de la idea de un simple Google Forms. Lo crucial—sabes—cada pregunta en tu formulario es una herramienta poderosa para el futuro. Te permite hablar con tus clientes como si los conocieras de toda la vida.

No estamos recolectando datos por gusto—claro que no. Estamos construyendo tu base de clientes inteligente. Cada respuesta se convierte en una oportunidad de venta directa, exclusiva para ti, para tu negocio. Imaginas el potencial de esto...



## Así se ve tu base de datos

Cuando tus huéspedes completan el formulario, sus datos aparecen automáticamente en una hoja de cálculo. Simple, ¿verdad? Así es como lo verás—una herramienta útil, a la vista de todos.

Form Responses						
1	Marca temporal	¿Cómo te llamas.?	¿Cuál es tu número de WhatsApp?	¿De dónde eres.?	¿Cómo nos conocistes?	Dinos la fecha de tu cumpleaños, nos encantaría enviarte algún presente
2	28/01/2026 8:29:46	César	0963410409	Loja -ñ Ecuador	Sitio Web	25 de diciembre
						Claro, automaticen sus sistemas

# PASO 1: Tu Primera Herramienta Esencial

Ahora, es tiempo de dar ese primer paso práctico. Quiero que visites [forms.google.com](https://forms.google.com), lo tienes. Allí, elige la opción 'En blanco'—ese lienzo vacío para tu estrategia—y ponle este nombre: 'Registro de Visitantes – [Aquí, el Nombre de tu Negocio]'. Es sencillo, verdad. Ya imaginas lo que construiremos.

- ❑ **Nota importante sobre privacidad:** Los datos de tus huéspedes están seguros en Google Forms. Google cumple con estándares internacionales de protección de datos. Tus clientes pueden confiar en que su información está protegida. Esto aumenta la tasa de respuesta del formulario.

- ❑ **⚠ UN DETALLE CLAVE, ESENCIAL:** Por favor, dedica un momento a la 'Configuración' de tu nuevo formulario. Busca y activa la opción 'Ver un resumen de las respuestas', para que tú siempre tengas el control... Pero, y esto es vital, mi consejo más importante: bajo ninguna circunstancia, el formulario debe pedirle al turista un inicio de sesión de Google. Créeme, es un muro que ahuyenta a cualquiera. Necesitamos un camino libre, sin obstáculos, para que tus futuros clientes lleguen fácilmente, no lo crees.

The screenshot shows the Google Forms dashboard. At the top, there's a navigation bar with 'Formularios' and a search bar. Below it, a section titled 'Crear un formulario' displays six template cards: 'Formulario en blanco', 'Datos de contacto', 'Confirmación de asiste...', 'Invitación a una fiesta', 'Solicitud de encargo de...', and 'Inscripción a un evento'. To the right of these is a 'Galería de plantillas' dropdown. Below this, under 'Formularios recientes', are four form cards: 'Reporte de Visita', 'Calendario de Publicaciones', 'Cotización', and 'Ideas para Post'. At the bottom right, there are filter and sort icons ('Formularios', 'A-Z', 'Filtrar').

# El Cuestionario Estratégico

## Qué preguntas realmente nos abren puertas para vender

The screenshot shows a Google Form titled "Formulario sin título". At the top, there are navigation icons and a status bar indicating "Se han guardado todos los cambios en Drive". Below the title, there's a "Sorteo" section. The main question visible is "¿Cómo te llamas.? \*", followed by a "Text response" input field. Below it is another question, "¿Cuál es tu número de WhatsApp?", also set to "Text response". On the right side of the form, there's a toolbar with various icons for editing, including a plus sign for adding more questions, a file icon, a text icon, a camera icon, a video icon, and a list icon.

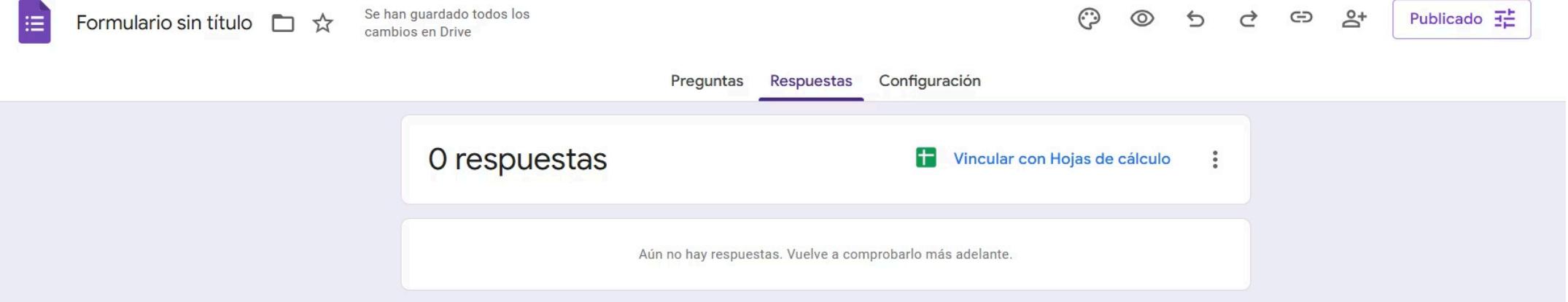
Aquí, con la experiencia en mano, te comarto cinco preguntas que, sin duda, transformarán tu manera de conectar. Estás listo para ellas.

1. **Tu nombre completo** — Así, no es más cálido un saludo cuando te llamo por tu nombre.
2. **Tu WhatsApp (con código de país)** — Imagina esto: nuestro canal directo, sin intermediarios. Hay algo más efectivo que eso.
3. **Tu ciudad de origen** — Saber de dónde vienes es clave. No sería increíble ofrecerte justo lo que buscas para tu próximo feriado, antes de que lo pidas.
4. **Qué es lo que más te gustó de tu estadía** (Opciones: Desayuno, Ubicación, Atención, Precio) — Piensa un momento... Si sabemos qué te enamoró, podemos ofrecerte algo aún mejor la próxima vez.
5. **En qué mes sueles viajar de nuevo** (Opciones: Mayo, Agosto, Diciembre) — Puedes ver el valor aquí. Este es, amigo mío, tu calendario de ventas, listo para ser usado.

Para que la idea tome forma, para que veas la diferencia entre preguntar por preguntar y preguntar para vender de verdad, te ofrezco una tabla comparativa. No crees que es una gran guía.

Pregunta Normal	Pregunta Estratégica
Cómo te llamas.	<b>Tu nombre completo</b> (Para personalizar mis futuros saludos, no es eso un gesto diferente.)
¿Cuál es tu número de WhatsApp?	<b>Tu WhatsApp (con código de país)</b> (Para que mis ofertas te lleguen directas, no te parece una gran ventaja.)
De dónde eres.	<b>Tu ciudad de origen</b> (Para mi publicidad en feriados, la que realmente te interesa, verdad.)
¿Cómo nos conocistes?	Obtienes información de que canal esta funcionando mejor que otros, eso te permite concentrar tus recursos
¿Cuando cumples años? nos encantaría enviarte algún presente	Puedes hacerte presente meses antes para conseguir un evento personalizado
¿Nos puedes hacer una sugerencia? es muy valioso para los administradores mejorar la forma en que les servimos	Sabes que les gusta y que no, detalles del personal, servicio entre mas información útil

## PASO 2: ¡Construyendo TU Activo, de verdad!



Formulario sin título Se han guardado todos los cambios en Drive

Preguntas Respuestas Configuración

O respuestas

Aún no hay respuestas. Vuelve a comprobarlo más adelante.

Vincular con Hojas de cálculo

Ahora, en ese pequeño "formulario" tuyo —ese que tus huéspedes ya completan— dirígete a la sección de 'Respuestas'. Verás un ícono verde, similar a una hoja de cálculo... haz clic ahí. Se abrirá una opción: 'Crear una nueva hoja de cálculo'.

Simplemente, selecciónala. Y listo. Imagina esto— cada vez que un viajero pulse 'Enviar', sus valiosos datos aparecerán, como por arte de magia, en un archivo de Excel... directamente en tu nube.

Sin que debas mover un solo dedo. Totalmente automático. No es increíble cómo la tecnología trabaja para ti.

Aquí es donde marcamos la verdadera diferencia— entre quienes venden mucho y quienes, lamentablemente, venden poco. El secreto— tener esa información clave organizada, siempre lista para actuar.

Yo lo hago con cada negocio que transformo. Y ahora... estás listo para que tú también lo hagas.



# PASO 3: El QR de Alta Velocidad



Ahora llega el momento clave. Harás clic en "Enviar", arriba a la derecha. Luego, busca el ícono del "Enlace" y selecciona "Abreviar URL". Cópialo... sí, es tuyo. Sientes ya esa pequeña victoria.

Con ese enlace en tu mano, dirígete a una página como me-qr.com, o cualquier otra similar, la que más te guste. Ahí, con un simple "pegar", pondrás el link que acabas de copiar y, ¡zas!, generarás tu código QR. Mucho más sencillo de lo que imaginabas, verdad.

## Dónde generar tu QR

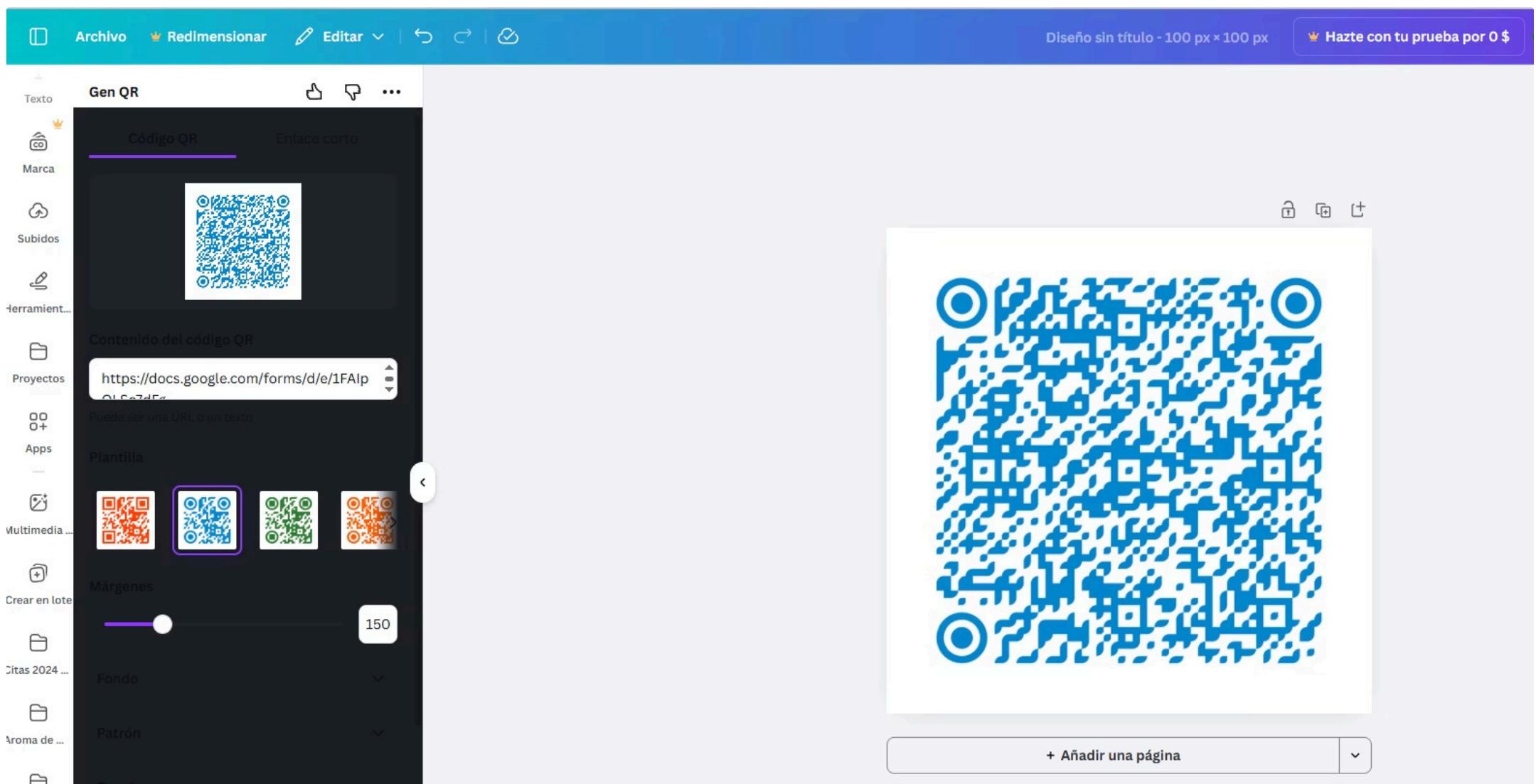
Hay varias opciones, claro. Yo te recomiendo herramientas limpias y confiables, que no te bombardeen con publicidad: eso es importante, es tu marca.

- QR Code Generator ([qr-code-generator.com](http://qr-code-generator.com)) – Simple, profesional.
- Canva ([canva.com](http://canva.com)) – Si buscas diseñar tu QR con el toque de tu marca.
- Google Charts – Si prefieres algo más integrado, más directo.

Evita, por favor, los generadores gratuitos con demasiados anuncios. Tu QR debe verse profesional, impoluto... nunca como spam. Piensa en la confianza que quieras transmitir.

Y aquí, un secreto que, créeme, marca la diferencia. Mi truco personal: no te conformes con un QR cualquiera, uno básico y sin más. Por qué no darle un toque único... añádele el logo de tu hostería justo en el centro. Esto, lo he comprobado, genera una confianza tremenda.

Tus huéspedes, al ver tu marca familiar, pensarán: "esto es legítimo, esto es de casa". No es así como se construyen los lazos, los recuerdos, esa conexión especial que buscas... esa fidelidad que tanto valoramos.



# El Gancho: Cómo los atraemos

Seamos francos, quién llena formularios solo por llenarlos. Nadie... Lo sabes bien, ¿verdad? Necesitas darles una razón de peso, algo que los mueva de verdad, que los motive a dar ese paso. Una invitación que no puedan rechazar, un impulso genuino.

Aquí es donde entra tu magia, tu gran oportunidad: ofrece lo mejor de tu casa. Ese plato que enamora, que deja huella. Esa noche de ensueño en tu hostería, un recuerdo imborrable... Esa experiencia única que, sabes con certeza, los va a atrapar, los va a seducir. Qué tesoro escondes para ellos, me pregunto.

## TU RECOMPENSA

Una noche inolvidable en tu hostería —un regalo que va directo al corazón.

## TU INVITACIÓN

Una cena para dos en tu restaurante —un placer para el paladar, una experiencia a recordar.

Ese es el precio, el "coste" real por tener todos esos contactos valiosos. Piénsalo bien, ¿eh? Una verdadera ganga, un intercambio justo. No crees que es así, una inversión con retorno asegurado.

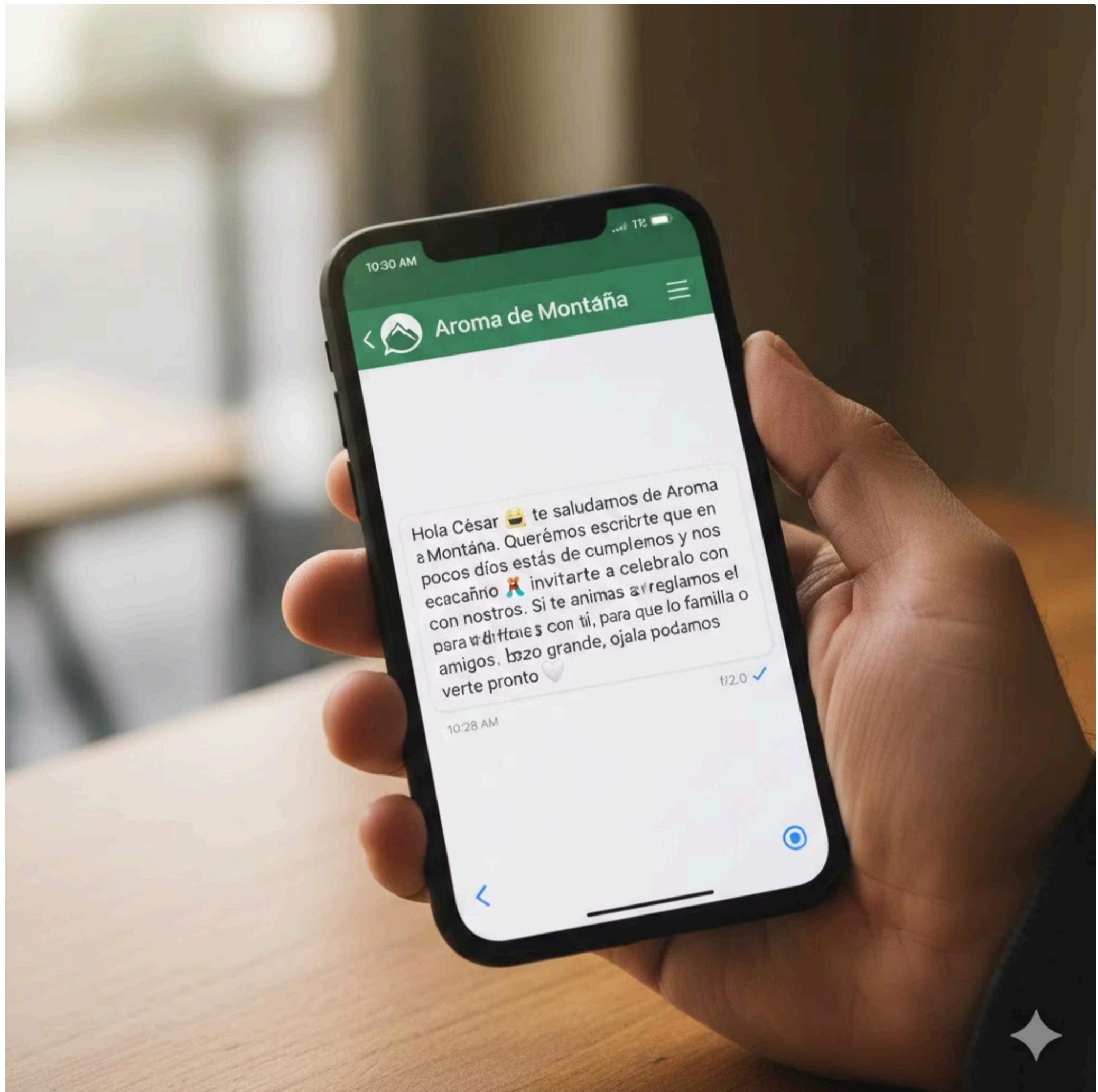
Y aquí va la regla de oro, esa que no puedes olvidar bajo ningún concepto: el premio —sea cual sea— se entrega, o al menos se anuncia, por WhatsApp. Es sencillo, muy práctico, pero increíblemente poderoso. Así, casi sin darse cuenta, se ven "obligados" a guardar tu número.

Una vez que lo tienen, eres parte de su universo... de su día a día. Sí, de su día a día. Qué ingenioso, verdad. Comprendes la jugada, la util estrategia para construir esa conexión duradera.

# El Re-contacto: Cómo Vender

Ahora, llega el momento crucial, ¿recuerdas? Ya tienes sus datos, sabes qué les fascinó, cuándo sueñan con viajar otra vez... el escenario está listo. El paso más importante es este: vender. ¿Cómo hacerlo de forma que no sea una molestia, sino un regalo?

Aquí te presento un mensaje probado. Uno que funciona, créeme. Solo tienes que copiarlo, darle tu toque personal y enviarlo. ¿Cuándo? Justo después de la magia del Carnaval, cuando la nostalgia aún flota en el aire. Por WhatsApp, claro.



Mira el detalle, la esencia... personalizamos, recordamos ese momento especial, ofrecemos algo irresistible, y cerramos con una pregunta directa. Es un ciclo, una danza. ¿Lo ves? Esto, querido amigo, no es spam. No, en absoluto. Esto es servicio, del bueno. Estás entregando justo lo que ellos buscan, en el instante preciso.

# Verlo en acción. Quieres?

Entiendo, por supuesto, que todo esto, querido amigo, suena tan bien en teoría. Pero qué importante es verlo funcionando de verdad, en la práctica... verdad?

Por eso, te invito ahora mismo a escanear este código QR. Verás, con tus propios ojos, la magia en acción. Cómo funciona el sistema, al detalle. Cómo luce la página de captura, tan atractiva. Cómo se organiza, con maestría, esa información vital de tus clientes.

Es una demo en vivo, te lo aseguro. Rápida, sí. Sin compromisos, desde luego.

Al registrarte en esta demo, piensa... ya tienes un contacto, un contacto que está caliente. Y yo, que te conozco bien, sé que estás genuinamente interesado. Es un ganar-ganar. Un ciclo virtuoso.

Escanea. Vive, entonces, la experiencia. La misma experiencia, créeme, que tendrán tus futuros huéspedes.



# Tu Resumen de Acción

Hemos recorrido un camino, verdad— y ahora, aquí tienes el plan. Todo lo que aprendimos, resumido en pasos muy claros. Directo al grano.

01

Crea tu formulario en Google Forms, de manera sencilla y funcional.

02

Conecta esos datos a Google Sheets— la base para tu seguimiento.

03

Genera un QR, ese pequeño gran aliado, y colócalo en cada mesa.

04

Ofrece un incentivo— algo irresistible, que realmente motive a participar.

05

Recontacta por WhatsApp— con mensajes personalizados, construyendo valor.

Eso es todo, fíjate. Cinco pasos, nada más. Cinco acciones muy concretas para tu negocio.

Desde hoy, cada turista que escanee ese QR es un cliente potencial— una puerta que se abre. Cada dato que recolectas es una oportunidad de venta— un tesoro en tus manos. Cada mensaje que envías es una relación que construyes— confianza que se siembra.

Listo para dar el primer paso y transformar tu realidad

**QUIERO MI SISTEMA PROFESIONAL**

Te responderé en menos de 1 hora, garantizado.

# Quieres que yo lo haga por ti?

Lo entiendo... Configurar todo esto está bien, si tienes el tiempo. Pero hacerlo bien, de forma profesional, con materiales impresos listos para usar, con la estrategia correcta... eso toma un tiempo valioso.

Y, seamos sinceros, el tiempo es justo lo que menos tienes durante el Carnaval.

Por eso, estoy aquí, listo para ayudarte.

Mi oferta es simple, directa:

- Te entrego un sitio web profesional [www.tunegocio.com](http://www.tunegocio.com) – adiós a los Google Forms simples.
- Un Código QR listo para imprimir, perfecto para tus mesas.
- Una base inicial de clientes, ya organizada en una base de datos no Google Sheets.
- Un enlace directo a WhatsApp, para que no pierdas ni un solo contacto valioso.

Todo esto, listo en solo 48 horas.

Tú te encargas de tus huéspedes, de recibirlos y atenderlos... Yo me encargo del sistema, de que todo funcione sin problemas.

**QUIERO MI SISTEMA PROFESIONAL**

Te responderé, personalmente, en menos de 1 hora.