

El cliente del Hotel de Lujo

He leído un artículo titulado El cliente 'híbrido' transforma el mercado de lujo. Entendiendo por Cliente Híbrido a aquel que compagina servicios de lujo con otros de "bajo coste".

Ni que decir que me produce gracia la noticia por que deduzco que se habla del cliente inteligente que requiere un excelente servicio al precio justo, sin despilfarros económicos. En definitiva, el cliente bien informado es el cliente híbrido a partir de ahora.

Las cifras que respaldan la transformación del sector de hoteles de lujo son:

el 12% de los clientes que se alojan en los establecimientos de la cadena de lujo Four Seasons viaja en aerolíneas low cost

Mi preguntas son:

¿Acaso esta transformación no está ocurriendo en todos los segmentos y categorías?

¿Existe algún segmento que esté deseoso por pagar de más por un producto o un servicio?

Por favor seamos coherentes. No es necesario manipular los segmentos, ni los datos que todos conocemos para promocionar a marcas comerciales que no necesitan



ningún tipo de ayuda para hacerse un hueco en el mercado.

suscripción rápida

con un 'click'

Otros artículos que le pueden interesar:

Suavizar el impacto del COVID en la Gestión de Ventas de un Hotel

[Read More](#)

Los errores mas comunes del Liderazgo

[Read More](#)

Liderazgo en una crisis: respuesta de un buen director de hotel al brote de coronavirus

[Read More](#)



El Branding, o Crear una Marca Hotelera que marque la diferencia

[Read More](#)