

HotelDO fortalece la comercialización de Estados Unidos con herramientas digitales para el trade

HotelDO impulsa las ventas hacia Estados Unidos con herramientas digitales y soluciones comerciales para agencias de viajes chilenas.

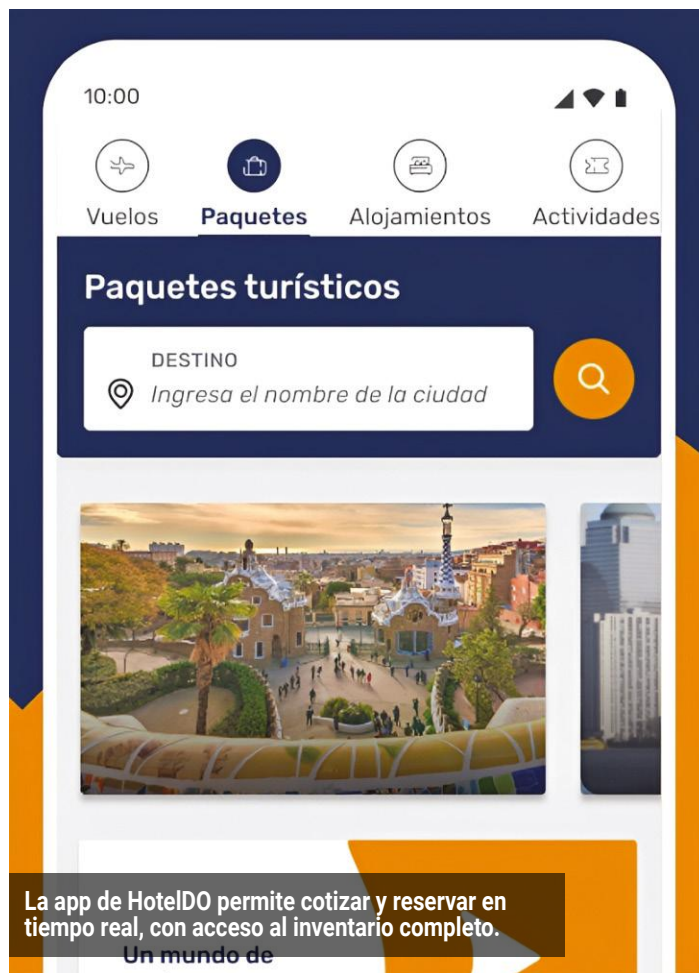
El mercado chileno mantiene una demanda sólida y planificada de viajes hacia Estados Unidos, consolidándose como uno de los destinos internacionales más relevantes. En este escenario, HotelDO se posiciona como un aliado estratégico, brindando soluciones que optimizan la gestión comercial.

La compañía apuesta por un enfoque integral que combina tecnología, producto y acompañamiento constante para el canal profesional.

Destino clave

Nicolás Iglesias, director comercial de HotelDO Chile, destacó que "Estados Unidos sigue siendo un destino estratégico para el mercado chileno".

En este contexto, aseguró que Orlando concentra gran parte de la demanda del segmento familiar con paquetes integrados en parques temáticos, mientras que Miami y Nueva York permiten combinar compras, entretenimiento y experiencias urbanas.



Estos destinos facilitan la creación de itinerarios variados, alineados con las preferencias del pasajero chileno que prioriza propuestas completas en Estados Unidos.

Tecnología para las agencias

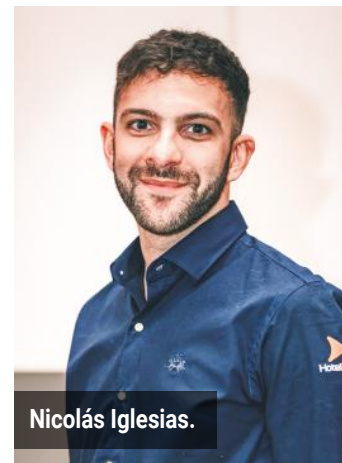
Uno de los diferenciales de HotelDO es su plataforma de reservas, que integra aéreo, hotel, traslados, actividades y asistencia médica en una sola transacción.

Este sistema mejora la experiencia del cliente y optimiza la operación del agente.

A su vez, la app de HotelDO permite cotizar y reservar en tiempo real, con acceso al inventario completo y herramientas que facilitan la venta cruzada, adaptándose a un mercado cada vez más digitalizado.

Modelo flexible y eficiente

Una de las ventajas del modelo de HotelDO es que incor-



Nicolás Iglesias.

pora múltiples medios de pago, opciones de financiamiento y la modalidad "reserva ahora y paga después", facilitando la decisión de compra.

Además, la disponibilidad inmediata garantiza operaciones ágiles y seguras, mientras que los servicios complementarios permiten incrementar el ticket promedio con propuestas integrales hacia Estados Unidos.

HotelDO complementa su propuesta con capacitaciones continuas y soporte especializado a través de iniciativas como las jornadas del CampusHotelDO para agencias de viajes, ayudando a los profesionales a desarrollar productos a medida.

Con una demanda marcada por la estacionalidad y la anticipación, la compañía refuerza su posicionamiento como socio estratégico para potenciar las ventas hacia Estados Unidos de manera sostenida.

[HOTELDO.COM](https://www.hoteldo.com)

