



# 8 estratégias de fidelização de clientes para adotar no motel

Buscar estratégias de fidelização de clientes contribui diretamente para que o motel possa **crescer e se destacar no mercado.**

Quer saber quais são as ações que você pode adotar? Confira nosso conteúdo!

## 1. Ofertas exclusivas

Se você tem clientes fiéis, não deixe de criar ofertas exclusivas. Isso fará com que eles se tornem ainda mais próximos de sua marca e até mesmo pode **aumentar a frequência.**



## 2. Programas de indicação

Programa de indicação pode ser usado em diferentes setores, inclusive o moteleiro. Faça um programa com **regras simples e brindes atrativos**, além de encorajar as pessoas que chegaram por indicação a também indicarem.

## 3. Pesquisas de satisfação

Fidelização também significa **satisfação das pessoas que conhecem a sua marca**: sempre aplique pesquisas e colha feedbacks de clientes para entender os pontos positivos e aqueles de melhoria.



## 4. Reconhecimento nas redes sociais

Hoje, grande parte das pessoas busca por recomendações nas redes sociais. Ofereça um excelente atendimento e serviços de qualidade para que haja **boas avaliações online e reconhecimento em diferentes canais.**



## 5. Surpresas e brindes

Surpresas e brindes podem ser oferecidos em diferentes momentos, como datas comemorativas. Tenha um bom planejamento e **inove na escolha dos mimos.**



## 6. Programa de fidelidade

Um programa de fidelidade **incentiva o retorno de seus clientes.** Entenda o que o seu público considera como diferencial e ofereça em seu retorno (descontos progressivos, uma hora grátis a cada 10 utilizadas etc.).

## 7. Treine a equipe

Para ter clientes fidelizados também é importante contar com uma equipe qualificada e treinada! Identifique os gaps de seu time e **promova capacitações!**



## 8. Limpeza

Não deixe a limpeza de lado! Esse é dos **pontos fundamentais** para a fidelização em motéis.



Gostou do conteúdo? Compartilhe em suas redes sociais!