

# Guía de Ventas para Pasajeros de Cruceros

3 Estrategias Comprobadas para  
Atraer Más Turistas en 30 Días



Una guía especial de



ALTESSA  
CONSULTING

# Guía de Ventas para Pasajeros de Cruceros

## 3 Estrategias Comprobadas para Atraer Más Turistas en 30 Días

- ✓ Cómo convertir a los turistas de cruceros en clientes de pago en tan solo 30 días.
- ✓ Evite los errores más comunes que le cuestan a las empresas miles de dólares en ingresos perdidos.
- ✓ Estrategias simples y prácticas que puede comenzar a usar hoy mismo.

Un sistema comprobado respaldado por años de experiencia en marketing para pasajeros de cruceros.

*Por Edgar Jiménez, experto en la industria global de viajes y cruceros.*



**ALTESSA**  
CONSULTING

# Tabla de Contenido

Introducción	3
Entendiendo a los pasajeros de crucero	4
La psicología de los turistas de crucero	5
Errores comunes que cometen las empresas	6
La Solución	8
Estrategia #1. Domina tu visibilidad digital	9
Estrategia #2. Crea una oferta irresistible	10
Estrategia #3. Retargeting y seguimiento	11
Cómo Altessa Consulting puede ayudarte a ganar más clientes	12

# ¡Hola! Soy tu Consultor de Negocio Edgar Jiménez



Como viajero global y experto en la industria de cruceros, **he visitado cientos de puertos de cruceros en todos los continentes** y he visto de primera mano cómo algunos negocios prosperan, mientras que otros luchan por atraer turistas y hacerlos sus clientes.

La diferencia es clara: tener **una estrategia efectiva para captar y convertir pasajeros de cruceros**. ¡Sé exactamente qué hace que los pasajeros de cruceros se detengan, compren y regresen!

Si te has hecho alguna de las siguientes preguntas, ésta guía es para ti:

- "¿Cómo puedo atraer más pasajeros de cruceros a mi negocio?"
- "¿Por qué mis competidores reciben más turistas que yo?"
- "¿Cómo me aseguro de que mi marketing funcione sin desperdiciar dinero?"

Lo que aprenderás en esta guía:

- ✓ **3 estrategias efectivas que los negocios en destinos de cruceros utilizan para aumentar sus ventas.**
- ✓ **Pasos accionables que puedes implementar hoy mismo para atraer más clientes.**

¡Te deseo los mejores resultados para tu negocio!

¿Quieres acelerar tu éxito? Al final de esta guía, te mostraré cómo obtener una **sesión estratégica GRATIS** con mi equipo en Altessa Consulting.

*Edgar Jiménez*

# Entendiendo a los pasajeros de crucero

Por qué son una mina de oro y cómo aprovecharla



Más de **30 millones de pasajeros de cruceros** viajan cada año, **gastando miles de millones** en gastronomía, compras, excursiones y servicios.



Llegan en grandes cantidades, ¡en promedio de 3000 a 6000 pasajeros por día a los principales puertos, pero pueden llegar miles más!



Tienen altos ingresos disponibles, lo que los convierte en clientes ideales para experiencias premium, compras de lujo y servicios exclusivos.



Buscan experiencias únicas, actividades auténticas, gastronomía local y productos exclusivos que no encontrarán en otro destino.



Tienen tiempo limitado, lo que hace que tengan tres veces más probabilidades de hacer compras impulsivas que los turistas tradicionales.

# La psicología de los turistas de crucero

Por qué compran y qué los influye



## **Tiempo limitado = decisiones de compra rápidas**

- ✓ Los turistas no tienen tiempo para comparar opciones: eligen lo que se destaca primero.
- ✓ Su negocio debe ser visible antes de que lleguen (Google, redes sociales, anuncios).



## **Experiencias > Precio**

- ✓ Los pasajeros de cruceros no buscan la opción más barata: quieren experiencias únicas.
- ✓ Posicione su negocio como una experiencia auténtica en lugar de simplemente otra tienda.



## **La prueba social y las recomendaciones son importantes**

- ✓ Las reseñas de Google, TripAdvisor y Facebook influyen en gran medida en las decisiones.
- ✓ Un negocio caro con buenas reseñas superará a un competidor más barato pero desconocido.

# Errores comunes que cometen las empresas

Por qué la mayoría no logra captar turistas



Dependen SÓLO del tráfico peatonal y esperan que la gente "simplemente llegue".



No se promocionan en línea, por lo que pierden a los turistas que buscan lugares antes de llegar.



No tienen una estrategia para convertir a los visitantes únicos en clientes habituales.

## ¿Estás cometiendo estos costosos errores?



No ser visible en Google, Maps y redes sociales.



No tener una oferta clara que haga que los turistas te elijan.



No tener tácticas de seguimiento y referencias después de que los turistas se van.

## ¿Sabías que?



✓ El pasajero promedio de crucero gasta entre \$100 y \$200 USD por visita en un puerto.

✓ El 85% de los turistas investigan su destino en línea antes de llegar. **Si no te encuentran, no te visitarán.**

✓ Los pasajeros de cruceros tienen 3 veces más probabilidades de hacer compras impulsivas en comparación con los turistas tradicionales.



## La Solución



Ahora que comprendes el **enorme potencial de los pasajeros de crucero**, es momento de ver cómo puedes **aprovechar esta oportunidad al máximo**.



A continuación, te presentamos **3 estrategias probadas** que puedes aplicar para **atraer más pasajeros de crucero a tu negocio**, hacer que **elijan tu oferta sobre la competencia** y, lo más importante, **convertirlos en clientes que compran y recomiendan**.



No importa si tienes un restaurante, una tienda, una agencia de tours o cualquier otro negocio en un puerto turístico. **Estas estrategias te ayudarán a destacarte y aumentar tus ingresos con turistas que están listos para gastar**.



**¡Comenzamos!**

# Estrategia #1

## Domina tu visibilidad digital

*Sea el primero en ser visto, incluso antes de que lleguen los turistas.  
Si no pueden encontrarte en línea, no existes para ellos.*

### Paso 1: Optimiza tu perfil en Google Business

- ✓ Reivindica y actualiza tu perfil en Google My Business.
- ✓ Agrega fotos de alta calidad y reseñas positivas.
- ✓ Usa palabras clave como “Mejor [tipo de negocio] cerca de [puerto].”



### Paso 2: Publicidad en Facebook & Instagram

- ✓ Dirige anuncios a pasajeros que están por llegar al puerto.
- ✓ Promociona ofertas especiales para atraer reservas antes de su llegada.



### Paso 3: Interactúa en grupos de viaje y cruceros

- ✓ Únete a grupos en Facebook y TripAdvisor.
- ✓ Publica recomendaciones y ofertas exclusivas para pasajeros próximos a llegar.



## Estrategia #2

# Creando una oferta irresistible

*Dale a los pasajeros de cruceros una razón para elegirte.  
Los turistas tienen poco tiempo. Si tu oferta no es atractiva, seguirán de largo sin considerar tu negocio.*



### Paso 1: Ofrece “Promociones Exclusivas para Pasajeros”

✓ Ejemplo: "Muestra tu pase de crucero y obtén 10% de descuento en tu comida."



### Paso 2: Crea promociones de tiempo limitado “Día de Crucero”

✓ Ejemplo: "Solo por hoy: ¡Llévate un regalo gratis con compras de \$100 o más!"



### Paso 3: Crea paquetes especiales

✓ Ejemplo: "Pide un café X y llévate un pay artesanal por solo \$1."



**Caso de éxito:** Tienda de souvenirs en Nassau, Bahamas aumentó ventas un 300%.

Implementó el “Especial para Pasajeros de Crucero”—cualquier compra mayor a \$100 USD incluía un souvenir gratuito mostrando su tarjeta de embarque.

**Resultado:** Los turistas lo percibieron como una oferta exclusiva, triplicando las ventas en solo una temporada.

## Estrategia #3

# Retargeting y seguimiento

*Convierte a visitantes únicos en clientes recurrentes y referentes.*

La mayoría de los pasajeros de cruceros pueden:

- ✓ Referir amigos y familiares.
- ✓ Volver en un futuro crucero.
- ✓ Dejar reseñas positivas que atraigan nuevos clientes.

### **Paso 1: Captura correos o WhatsApp de los turistas**

- ✓ Ejemplo: "Únete a nuestra lista VIP y obtén un postre gratis en tu próxima visita."

### **Paso 2: Ejecuta campañas de retargeting**

- ✓ Muestra anuncios a turistas que te visitaron para recordarles escribir una reseña y recomendarte.

### **Paso 3: Incentiva check-ins en redes sociales y reseñas**

- ✓ Ejemplo: "Etiqueta a nuestro negocio en Instagram y obtén una bebida gratis."



**Caso de éxito:** Una restaurante de playa en Puerto Vallarta, México creció un 20% con WhatsApp.

Enviaba mensajes de seguimiento pidiendo reseñas y a cambio de un descuento en su próxima visita.

**Resultado:** Un 20% más de clientes recurrentes y referidos en solo 3 meses.

# Cómo Altessa Consulting puede ayudarte a ganar más clientes

En Altessa Consulting, **nos especializamos en ayudar a empresas como la tuya a dominar el mercado de pasajeros de cruceros.**

Nuestras **estrategias** no son genéricas, están **hechas a medida** tanto para empresas que se pueden reservar en línea antes de que lleguen los pasajeros como para aquellas con mucho tráfico peatonal.



## **Caso de estudio: La venta de \$2000 USD en una cafetería**

Una cafetería en Cartagena, Colombia luchaba por atraer pasajeros de cruceros. Competían con docenas de cafeterías similares y la mayoría de los turistas pasaban de largo. Pero después de implementar nuestra estrategia, se repositionaron como una experiencia VIP, ofreciendo un paquete exclusivo de "Degustación de café y delicias locales" por \$49 USD por persona.



**Resultado:** El tráfico de cruceros de un solo día se convirtió en más de \$2000 USD en ingresos adicionales, sin aumentar su inversión publicitaria.

## ¿Quieres ver estas estrategias en acción? ¡Déjanos ayudarte!



Estrategias de marketing digital especialmente diseñadas para los puertos y pasajeros de crucero.



Experiencia internacional de Edgar Jiménez y un equipo con más de una década en la industria.



Trayectoria comprobada de aumento de ventas en un variado rango de productos y servicios.



### **Oferta por tiempo limitado**

**¡Solicita tu campaña de marketing gratuita ahora, reservando una consulta gratuita hoy mismo!**  
(Plazas disponibles limitadas)

**Presiona el botón**  
**para reservar**



¿No estás seguro de si reúnes los requisitos? ¡No te preocupes! Todos los solicitantes reciben una consulta GRATUITA en la que analizaremos tu negocio y te daremos pasos prácticos para aumentar tu tráfico turístico, ¡garantizado!



[https://altezzaconsulting.com/  
cruise-passenger-marketing](https://altezzaconsulting.com/cruise-passenger-marketing)