

Lo Esencial

Boletín Interno

¡BIENVENID@!

Sabiendo la importancia que tiene la comunicación en todas las industrias, pero especialmente en la de la Hospitalidad, el mes pasado se llevó a cabo la conferencia “Las relaciones públicas como arma de ventas” a cargo de Aletia Salas, Directora de Relaciones Públicas de Starwood Hotels & Resorts en México. Durante este desayuno pudimos conocer de primera mano, los retos y oportunidades que puede representar esta disciplina en nuestro sector.

Adicionalmente, me da gusto compartir contigo que en agosto estamos integrando nuevas secciones a este newsletter mensual, con las que queremos brindarte no sólo más y mejores recursos de consulta y capacitación, sino también una vía de comunicación efectiva para mantenernos en contacto. De la mano de estos cambios, damos la bienvenida a la mesa directiva de HSMAI Capítulo México a Mónica Chang, quien se integra como Gerente General; Verónica Vergara, apoyando la relación con universidades; Saúl Lara como Tesorero; Sergio Vargas como responsable de las redes sociales; y a Alethia García, quien se hará cargo de la Comunicación y Relaciones Públicas de la asociación. ¡Bienvenidos!

ANALIZA

Mercadotecnia

Mitigando los daños de una crisis (en español)
Cuando surge una crisis, hay que ser los primeros en informar a las audiencias más cercanas a la empresa.

<http://www.hsmaieconnect.org/external/750292469.html>

Ingresos

HSMAI Insight: Industry Perspective on Distribution from Doug Carr, Fairmont Raffles Hotels (en inglés)
Una perspectiva del valor de los canales de distribución y su futuro.

<http://www.hsmaieconnect.org/file/152004890.pdf>

Ventas

10 Urban Sales Myths... And How to Overcome Them, by Lizz Chambers, CHA, CHE (en inglés)
La verdad sobre algunos mitos en relación a cómo contribuye el personal de ventas a la operación diaria de un hotel.

<http://www.hsmaieconnect.org/news/154000320/4056099.html>

ASISTE

Eventos recientes: Desayuno conferencia “Las relaciones públicas como arma de ventas”.

Se contó con la asistencia de ejecutivos y directivos hoteleros, así como estudiantes de Turismo y Gastronomía quienes recibieron de parte de Aletia Salas ejemplos de cómo la comunicación es clave para el éxito para las empresas y cómo la relación con los medios influye para lograr las metas o fracasos de las organizaciones.

Próximos eventos: Desayuno conferencia “El posicionamiento de México en sus mercados más importantes”.

Fátima Thompson es Business Development Executive de STR Global, empresa líder en proporcionar información de análisis del comportamiento de los mercados a la industria hotelera.

Viernes 31 de agosto a las 8:30 am en el hotel Marquis Reforma. Más información en direccion@hsmaimexico.org o al 04455 8563 5348.

COLABORA

El objetivo de este newsletter mensual dirigido a los socios de HSMAI México es mantenernos en contacto y compartir conocimientos que aporten valor a nuestro trabajo. Nos gustaría que fueras parte de este recurso ya sea con:

- Tus propias experiencias y casos de éxito dentro de la industria de la Hospitalidad; o
- Artículos de revistas, periódicos y portales que encuentres de interés para los socios.

Si quieres colaborar, envíanos un correo a comunicacion@hsmaimexico.org con el Asunto “Experiencia”, “Caso de éxito” o “Artículo de interés” (según sea el caso) y cuéntanos un poco al respecto o anexa la liga. Nos pondremos en contacto contigo para darle forma a tu contribución y compartirla.

COLABORA

Para nosotros es muy importante conocer tu opinión sobre este newsletter y sobre las actividades que llevamos a cabo en HSMAI México pues tu retroalimentación nos ayuda a mejorar constantemente. Agradeceremos que nos envíes tus comentarios a comunicacion@hsmaimexico.org con el Asunto “Mi opinión”.

FORMA PARTE

Busca nuestro grupo exclusivo para socios en LinkedIn, “HSMAI Capítulo México”, y conoce los perfiles de nuestros asociados.