
PROPUESTA DE COLABORACIÓN · PRESUPUESTO

El hotel que conoce a su huésped.

Un asistente que atiende 24/7, captura a cada huésped y organiza los servicios — y un tablero que convierte todo eso en decisiones. Construido alrededor del sistema que ya usás, sin tocarlo.

PREPARADO PARA
ALTO VERDE SUITE & APART
TERMAS DE RÍO HONDO

POR **VITRIO**
JUNIO 2026
PROPUESTA ECONÓMICA

01 – EL PUNTO DE PARTIDA

Alto Verde ya vende. La próxima palanca es que cada huésped y cada dato queden en casa.

Antes de proponer nada, miramos los números reales del hotel (últimos 12 meses). El cuadro es muy bueno — y muestra con claridad dónde está la próxima oportunidad de crecimiento.

88%

de las reservas son **directas**. Vendés sin depender de las OTAs — algo que muchos hoteles quisieran.

1.200/año

reservas entran por **teléfono**. Tu equipo convierte muchísimo; el asistente lo potencia atendiendo también cuando no hay nadie, 24/7.

77%

de las reservas hoy no dejan un **email**. Ahí está la oportunidad: quedarte con cada huésped para volver a venderle.

Excel

Hoy llevás todo con tus planillas, y funciona. El salto es que ese dato se cargue solo y trabaje para vos.

LA OPORTUNIDAD

Cada huésped que pasa es una relación que hoy se aprovecha a medias — y un dato que, bien guardado, **vuelve a vender**.

02 – LA PROPUESTA

No es un chatbot. Es la capa de inteligencia que potencia tu gestión.

Un ecosistema que se construye alrededor de tu sistema de reservas —sin tocarlo— y va sumando capas: atención, captura, organización de servicios y decisión.

A**Atiende como tu mejor recepcionista.**

Web y WhatsApp, 24/7, en el tono de Alto Verde. Conoce habitaciones, termas, restaurante y políticas. Descarga el teléfono.

C**Organiza la estadía.**

Reserva turnos de spa, masajes, gimnasio y pileta desde el chat. El acto de reservar es, además, el dato: qué hace cada huésped.

B**Captura a cada huésped.**

Aunque no reserve en el momento, toma su contacto e intención. Por primera vez, el hotel construye su propia base de clientes.

D**Le habla a la dirección.**

Un tablero y un copiloto con el que la dirección conversa con los datos del hotel y pide recomendaciones para vender más.

El diferencial no es responder. Es recordar y recomendar.

Cualquiera pone un chat en una web. Lo que cambia el negocio es que cada conversación deje un huésped capturado, cada servicio deje un dato, y todo eso se convierta en decisiones. Eso es lo que Vitrio construye.

03 – CÓMO FUNCIONA

Gira alrededor de tu sistema de reservas. No lo tocamos.

TodoAlojamiento sigue siendo el corazón de las reservas, intacto. Vitrio construye una capa de inteligencia a su alrededor que captura, ordena y analiza todo lo que hoy se pierde.

TODALOJAMIENTO Reservas (mostrador + OTAs) — **intacto, no se toca**

TURNOS DE SERVICIOS Spa · gym · pileta · masajes (reemplaza la planilla)

ASISTENTE IA Web + WhatsApp: atiende, captura, reserva, deriva

CDP – PERFIL ÚNICO DEL HUÉSPED el activo que hoy vive repartido

TABLERO + COPILOTO la dirección ve, pregunta y decide

Cero fricción donde importa.

El equipo de Alto Verde sigue trabajando como hasta hoy con su sistema de reservas. Vitrio pone, mantiene y mejora la tecnología; el hotel ve los resultados.

04 – EL ASISTENTE

Atiende, recomienda la habitación justa y agenda el spa — en una charla.

El asistente sigue una lógica: primero pregunta cuántos son y si hay chicos, y recién ahí recomienda. Un ejemplo por WhatsApp:

HUÉSPED

Hola! quería consultar disponibilidad para el finde largo 😊

ASISTENTE ALTO VERDE

¡Hola! Bienvenido a Alto Verde 🌿 Para recomendarte bien: ¿cuántas personas son y van con chicos?

HUÉSPED

somos 4 adultos, sin chicos

ASISTENTE ALTO VERDE

¡Buenísimo! Para 4 adultos lo ideal son **dos Suites dobles** — las cuádruples las dejamos para familias con peques. ¿Las prefieren con **minipiscina termal privada** o algo más económico?

HUÉSPED

con la minipiscina obvio jaja

ASISTENTE ALTO VERDE

Tal cual 💧 ¿Te agendo masajes para el día de llegada?

HUÉSPED

sí, a las 5 de la tarde

ASISTENTE ALTO VERDE

Listo, masajes a las **17:00** 🌿 Te paso el link para confirmar con la seña y queda todo cerrado.

Cada turno que se reserva, queda en el perfil.

Spa, masajes, gimnasio y pileta dejan de vivir en planillas sueltas: el dato nace solo, sin que nadie lo cargue a mano, y empieza a contar quién usa qué.

05 - EL TABLERO + COPILOTO

Tus planillas, vivas — y un copiloto que te dice dónde está la próxima venta.

El panel de gestión reúne en un solo lugar lo que hoy está repartido, y un copiloto con el que la dirección conversa en lenguaje natural. Cinco vistas:

01 · Mando

Ocupación, reservas del mes, ticket promedio, mix directo vs OTA, ocupación por tipo de habitación y la curva del año con el pico de invierno.

03 · Copiloto proactivo

Recomendaciones que te buscan: promos para llenar el spa a mitad de semana, reactivar huéspedes del invierno pasado, ajustar tarifas.

05 · Copiloto IA

Le preguntás en lenguaje natural —"¿cómo viene marzo?", "¿qué servicio está flojo?"— y responde con tus datos, y deja la jugada armada para que la apruebes.

02 · Servicios

Spa, piscinas termales, gimnasio y restaurante: turnos del día, ocupación y alertas de lo que se subutiliza.

04 · Marketing

Campañas por WhatsApp y Meta con su costo por reserva y las reservas que generaron.

Por primera vez, una foto completa del negocio.

No más cruzar planillas a mano: reservas, servicios, consumo y marketing en un solo lugar, leídos por un asistente que además sugiere qué hacer.

06 – LAS FASES

Se arma por etapas. Cada una rinde sola.

El ecosistema se construye en fases de alto impacto. Cada una tiene un valor de armado (única vez) y un mantenimiento mensual que incluye operación, soporte y mejoras.

FASE	ARMADO	MANTENIMIENTO
F1 · Asistente + captura + tablero base Chatbot web y WhatsApp, base de conocimiento del hotel, captura de huéspedes al CDP, tablero inicial.	\$3.500.000	\$450.000
F2 · Turnos de servicios Sistema propio de turnos (spa, masajes, gym, pileta), integrado al asistente. Reemplaza la planilla y captura el comportamiento.	\$2.800.000	\$250.000
F3 · Reservas en vivo Disponibilidad y tarifas reales en el chat y cierre con el comprobante de seña. Integrado a TodoAlojamiento.	\$3.200.000	\$350.000
F4 · Crecimiento y marketing Remarketing y fidelización por WhatsApp sobre la base capturada, campañas y reactivación. Incluye gestión y pauta; la producción de contenido va aparte.	\$1.500.000	\$1.000.000
F5 · Copiloto de la dirección Asistente con el que la dirección conversa con los datos del hotel y recibe recomendaciones para vender más.	\$2.500.000	\$400.000

Valores en pesos, netos + IVA. La pauta publicitaria de Meta (F4) corre por cuenta del hotel. F3 incluye el costo de conexión a la API de TodoAlojamiento.

07 – EL ECOSISTEMA COMPLETO

Todo funcionando. Dos caminos.

La misma base; la diferencia es si el hotel suma la capa de crecimiento que activa los datos capturados para vender más.

Plan Operación

El hotel atiende mejor, ordena sus servicios y conoce a su cliente.

F1 + F2 + F3 + F5

- Asistente 24/7 web + WhatsApp
- Captura de huéspedes al CDP
- Turnos de servicios
- Reservas en vivo
- Tablero + copiloto de dirección

ARMADO (ÚNICA VEZ)

\$12.000.000

MANTENIMIENTO

\$1.450.000 / mes

CON CRECIMIENTO

Plan Crecimiento

Todo lo anterior + la capa que convierte los datos en más ventas.

F1 + F2 + F3 + F4 + F5

- Todo el Plan Operación
- Remarketing y fidelización WhatsApp
- Campañas y reactivación de huéspedes
- Gestión de marketing digital
- Activación de la base capturada

ARMADO (ÚNICA VEZ)

\$13.500.000

MANTENIMIENTO

\$2.450.000 / mes + pauta

Valores en pesos, netos + IVA. La pauta de Meta del Plan Crecimiento corre por cuenta del hotel. El ecosistema puede arrancar por una fase y escalar a ritmo del hotel.

08 - POR QUÉ VITRIO

No vendemos un chatbot. Construimos la capa de inteligencia que potencia tu negocio.

Probado en casa

Vitrio construye y opera Kuranda, su propia empresa, con la misma arquitectura de IA. No es un caso en papel: es producto en marcha.

En semanas, no meses

Implementación rápida y resultados temprano. Cada fase puede estar funcionando en cuestión de semanas.

Cerca, en serio

Equipo del NOA. Reuniones en persona cuando hace falta, en el idioma de quien está en el día a día del hotel.

Ecosistema, no proyecto

Se entra por una fase y se crece sobre la misma base. Sin reescrituras, sin ataduras, al ritmo del hotel.

PRÓXIMOS PASOS

01 Definición de fase de arranque

Cerramos por dónde empieza el hotel y el alcance de esa primera fase.

02 Relevamiento y carga de conocimiento

Cargamos todo lo que el asistente necesita saber del hotel: habitaciones, servicios, políticas y voz.

03 Puesta en marcha en semanas

El asistente y el tablero arrancan atendiendo y capturando huéspedes reales.

Cómo se factura.

Armado: 30% a la firma + saldo contra entrega de cada fase. Mantenimiento desde la puesta en marcha. Valores netos + IVA, en pesos. Se puede arrancar por una fase y escalar a ritmo del hotel.

Que cada huésped que pregunta termine siendo **una estadía.**

Y que el hotel sea dueño de esa relación — y de los datos que la hacen crecer.



TUCUMÁN · NOA
admin@vitrio.tech
+54 9 381 303 8285