ACCESO ORIGINAL

Salud y Bienestar
Salud Financiera

Tulum
Destino 360: Un lugar paradisiaco y espiritual

Radar
Conoce a nuestros Representantes de Marca

Alma Mendoza
Entrevista con nuestra Directora de Ventas

PREM1ER
Conoce su Call Center

Año 2 No.06 | Agosto 2020

USO CORRECTO DE CUBREBOCAS DESECHABLE Y REUTILIZABLE

COR-CAL-INS-04 | Revisión: 00 | Junio, 2020

EL USO DEL CUBREBOCAS ES OBLIGATORIO PARA TODO COLABORADOR O VISITANTE DENTRO DE LAS INSTALACIONES.

PARA COLOCARLO

Lava tus manos según la técnica que corresponda. Verifica la integridad del cubrebocas antes de colocarlo.

Revisa cuál es el lado correcto. Las costuras gruesas corresponden a la parte interna del cubrebocas.

Pasa las cintas elásticas por tu cabeza y orejas y coloca cubriendo completamente nariz, boca y barbilla.

Evita tocar el cubrebocas mientras lo traes puesto. Si tienes que hacerlo, lava correctamente tus manos o desinféctalas con gel a base de alcohol.

NOTAS:

No compartas el cubrebocas.
Al toser o estornudar, cubre nariz y boca con el ángulo interno del brazo aunque traigas el cubrebocas.

CAMBIA TU CUBREBOCAS SI:

Se humedeció.
Lo has utilizado por más de 4 horas.
Te lo pusiste en la cabeza o cuello.
Está roto o desgastado.

PARA RETIRARLO

Lava tus manos correctamente antes de retirar el cubrebocas.

Toma las tiras elásticas de los costados y levanta para retirar del rostro. Evita tocar alguna otra parte del cubrebocas.

Para cubrebocas desechables: destruye y desecha en el contenedor identificado para EPP.

Para cubrebocas reutilizables: resguarda en tu bolsa exclusiva para cubrebocas usados.

Lava tus manos correctamente después de retirar el cubrebocas.

Para cubrebocas reutilizables: al llegar a casa lava, seca y plancha adecuadamente los cubrebocas usados durante el día. De esta manera aseguras la desinfección de estos y que puedas utilizarlos en tu próxima jornada laboral.

Medidas de control para lavado de cubrebocas reutilizables:

Siempre que las características textiles lo permitan, se debe incluir el uso de cloro para el lavado.
Sigue las instrucciones de lavado normal de tu detergente.
De ser posible, utilizar secadora a más de 80 °C.
Realizar planchado del cubrebocas.

Carta del Editor

En Original Group nos enfocamos en generar diferentes canales de comunicación para escucharte, sabemos que estamos viviendo una época con muchos cambios de ritmo, mucha información de salud y en continua evolución de ahí la necesidad de estar cerca para conocerte e impulsarte a crecer con nosotros, consideramos que el desarrollo personal es de las principales herramientas para el crecimiento.

El impacto que tiene una persona dinámica, trabajadora y creativa en un equipo de trabajo es fundamental para construir una empresa exitosa ya que generalmente son personas que buscan soluciones y su productividad es alta.

En nuestra organización sabemos que la transformación es fundamental para obtener los mejores resultados y darle continuidad al éxito.
Creo rotundamente que el progreso empresarial esta cada vez mas vinculado a los mecanismos para encauzar las emociones lo cual contribuye a mejorar el bienestar laboral, la motivación y la productividad.
En esta edición te compartimos las secciones preparadas especialmente para ti, deseando que cada una la aproveches al máximo y te genere emocione positivas, sin más preámbulos deseo disfrutes de nuestra sexta edición realizada con mucha dedicación y profesionalismo.

¡Disfrútala!

Rodrigo De la Peña

Rodrigo de la Peña
Director General

EDITORIAL
Carlos del Pino
Editor en Turno

Lucelly Rosado
Nazaret Ramírez
Planeación

ARTE
Anahi Canché

LEGAL
Enrique López

COMITÉ
Aldo Meza
Alessio Giribaldi
Carlos del Pino
Dalia Yam
Karina Hoyuela
Lucelly Rosado
Montserrat Echegoyen
Nayme Manuel
Nazaret Ramírez
Sergio Landa
Uriel Gutiérrez
Yazmín Noyola

COLABORADORES
Erving Ambrosio

Año 2 No. 06 Agosto, 2020.
Revista editada por Original Group.
Contacto: (998) 848 7900 Ext. 7501
revista@originalresorts.com

Esta revista es un foro abierto, el contenido de sus páginas de ninguna manera expresa el punto de vista de sus editores, cada autor es responsable de sus artículos.

Queda prohibida la reproducción total o parcial del material publicado en esta revista.
Cancún, Quintana Roo, México.

Contenido

5 INcorpórate
Al departamento de Reservaciones **p.5**

6 100% Original
Las Leyendas del Grupo **p.6**
Estrellas Original **p.7**
Cuidados de la salud mental **p.8**
¿Sabes que hacer en caso de huracán? . **p.9**
Afilando la Sierra **p.10**

11 BIO
Prevención del COVID-19 en el manejo de los Residuos Sólidos Urbanos (RSU)

12 Elite
La entrevista con Alma Mendoza

14 Premier
Call Center Premier

15 Salud y Bienestar
Salud Financiera

16 Fundación
“Hoy por ti” adopta una familia

18 Log me in
Google Family Link

19 Hits y Galardones
Programas “Sexy & Sanitized”y “Seductive & Sanitized"

20 Enlace
Channel Manager

22 Destino 360
Tulum

24 Mundo Original
El arte de generar ingresos

26 Tips y Entretenimiento
Abundancia, transformación y energía positiva

INcorpórate

Al Departamento de Reservaciones

Por Yazmín Noyola

El excelente ambiente de trabajo se construye día a día, y depende de la relación entre los colaboradores y sus líderes. Esta alianza debe estar basada en la confianza, clave para alcanzar grandes resultados.

Orgullosamente podemos hablar del departamento de Reservaciones OG liderado por Silvia Recendiz, este es un claro ejemplo de confianza entre todos sus integrantes, basado en la credibilidad, respeto y trato justo, dando como resultado un sentido de pertenencia con el Grupo y en consecuencia ser uno de los departamentos líderes en su clima laboral.

Se dice fácil, pero en realidad mantener un excelente ambiente de trabajo, lograr los objetivos establecidos y transmitir la pasión por el desarrollo diario de sus actividades, es un gran reto que se materializa gracias a diferentes acciones. Te compartimos algunas de ellas:

- Se consideran un equipo sólido, todos navegan en la misma dirección y conocen sus objetivos, estándares, políticas, etc.
- Están dispuestos a ayudarse dentro y fuera del trabajo, gracias al apoyo y motivación de su líder.
- El interés en el ámbito personal es honesto y genuino, buscando la integración y confianza.

Es así, que en este departamento han logrado un **equilibrio en el ámbito laboral y personal** *donde demuestran que no existe objetivo difícil de alcanzar.*

Sabías que...?

•Gracias a la tecnología implementada por el departamento de IT, Reservaciones cuenta con la infraestructura para que **desde sus hogares puedan seguir operando** tal como si estuvieran en las oficinas.

•De **marzo a mayo** las actividades principales de los agentes de reservaciones fueron gestionar las cancelaciones, cambios de fechas, reembolsos y atención general para aclarar dudas de los clientes.

•Se realizaron **llamadas de recuperación** para aminorar la cantidad de reembolsos y se tuvo una buena respuesta.

•En el mes de mayo el número de reservaciones comenzó a crecer, **se procesaron hasta 140 reservaciones por día** para viajar en diferentes meses del 2020 e inclusive 2021.

•Con la **apertura de los hoteles** el número de llamadas atendidas por reservaciones **Cruceros** fue creciendo de **300 a 775 llamadas semanales**.

100% ORIGINAL

Por Nayme Manuel Girón

las leyendas del grupo

Crear experiencias memorables es un esfuerzo extraordinario que nuestras leyendas han logrado día tras día con nuestros huéspedes, cubriendo sus necesidades, gustos, preferencias y superando sus expectativas, acciones que nos llevan al éxito. Así este reconocimiento es para:

18 - Años -
Socorro González
Desire

18 - Años -
Zoraida Lucas
Desire

17 - Años -
Carlos Briceño
Corporativo

17 - Años -
Inés Aguilar
Desire

17 - Años -
Daniel Abrego
Desire

17 - Años -
Mario Cruz
Corporativo

11 - Años -
Verónica Tirado
Premier

11 - Años -
Beatriz Pech
Premier

100% ORIGINAL

ESTRELLAS ORIGINAL

Por Nayme Manuel Girón

Una estrella es un cuerpo celeste que brilla con luz propia, por ello hemos elegido a los colaboradores que brillan a través de su talento, conocimiento y pasión, con su buena actitud cotidiana nos conducen a cumplir con nuestros sueños y metas, ¡Gracias porque en Original la estrella eres tú!

DESIRE RIVIERA MAYA PEARL RESORT

Maria Del Carmen Perez Mariche
Mejor Colaborador del Año 2019

Carlos Geovani Romero Pacheco
Mejor Supervisor del Año 2019

DESIRE RIVIERA MAYA RESORT

Inocencio Clemente
Mejor Colaborador del Año 2019

Martha Vazquez
Mejor Supervisor del Año 2019

TEMPTATION CANCÚN RESORT

Yolanda Montores Montores
Mejor Colaborador del Año 2019

Ilse Carolina Perez Diaz
Mejor Supervisor del Año 2019

PREMIER Y CORPORATIVO

Maite Aguirre Paez
Mejor Colaborador del Año 2019
Corporativo

Sophie Adel Horsman
Mejor Colaborador del Año 2019
Premier Desire Pearl

Keyla Yamel Madrid Guzmán
Mejor Colaborador del Año 2019
Premier Desire Riviera

Laura Beatriz Pech Cahum
Mejor Colaborador del Año 2019
Premier Temptation

Cuidado de la Salud Mental en situaciones de emergencia

Por Felipe Granja Cruz

El miedo, la preocupación y el estrés son respuestas normales a amenazas percibidas o reales, y en ocasiones cuando nos enfrentamos a la incertidumbre o lo desconocido. Por lo tanto, es normal y comprensible que las personas experimenten miedo en el contexto de la pandemia de COVID-19. Al miedo a contraer el virus en una pandemia como COVID-19 se agregan los cambios significativos en nuestra vida cotidiana. Ante las nuevas realidades de trabajar desde casa, el desempleo temporal, la escolarización de los niños en el hogar y la falta de contacto físico con otros miembros de la familia, amigos y colegas, es importante que cuidemos nuestra salud mental y física.

RECOMENDACIONES PARA MANTENER UNA BUENA SALUD MENTAL

- Tener buenos **hábitos alimenticios.**
- **Realizar ejercicio con regularidad.**
- Conservar **buenas relaciones** interpersonales.
- **Evitar el tabaco y el consumo de alcohol.**
- Dormir como mínimo 8 horas diarias.
- **Limita el tiempo frente a las pantallas.** Apaga los dispositivos electrónicos por algún tiempo todos los días, y hazlo también 30 minutos antes de dormir.
- **Fomentar el hábito de la lectura:** leer enriquece la capacidad de atención e incrementa la memoria, aumenta la motivación y reduce el estrés.
- **Minimiza ver, leer o escuchar noticias sobre covid que te provoquen ansiedad o angustia;** busca información solo de fuentes confiables y principalmente para que puedas tomar medidas prácticas para preparar planes, protegerte y proteger a sus seres queridos.
  Busca actualizaciones de información en momentos específicos durante el día, una o dos veces.
- Cuando se refiera a personas con COVID-19, no asocie la enfermedad a ninguna etnia o nacionalidad en particular. **Sea empático**.
  Las personas afectadas por COVID-19 no han hecho nada malo y merecen nuestro apoyo, compasión y amabilidad.
- **Promover la importancia de la salud mental** en situaciones de emergencia para prevenir el impacto negativo y los daños a la salud de los seres humanos es prioritario en estos tiempos en donde la vida en un abrir y cerrar los ojos nos llega a cambiar totalmente; transmitir información y las herramientas disponibles para ayudar a las comunidades a prepararse mejor para hacer frente al impacto psicológico de los eventos adversos.

¡No esperes más tiempo, es momento de cuidar tu salud!

Fuente, OMS, OPS, IMSS

¿SABES QUÉ HACER EN CASO DE HURACÁN?

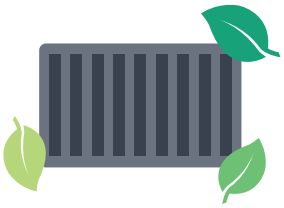
Por Nayme Manuel Girón

El 1 de junio inicio oficialmente la temporada de huracanes, como tú eres lo más importante para Original Group, te decimos que puedes hacer para estar prevenido:

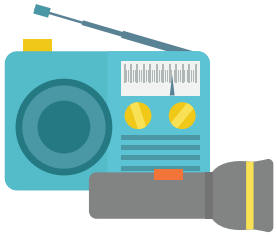
Mantente informado sobre la situación meteorológica y solo haz caso a información oficial.

Identifica el refugio temporal que te quede más cercano.

Almacena agua potable o hervida y alimentos no perecederos.

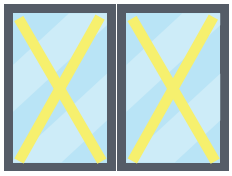


Limpia las azoteas y desagües de tu casa.



Prevé el uso de un radio y linterna con baterías.

Desconecta todos tus aparatos y el interruptor de energía eléctrica, también cierra las llaves de gas y de agua.



Mantente alejado de puertas y ventanas; puedes colocar cinta adhesiva en las ventanas en forma de cruz.

Resguarda en un lugar seguro tus documentos personales e importantes.

Mantente en calma y espera las indicaciones de las autoridades.

Afilando la Sierra
en tiempos de Retos

Por Nayme Manuel Girón

Aun no tenemos certeza de cuánto tiempo durará la crisis de salud y para Original Group es sumamente importante mantener a nuestros colaboradores seguros y protegidos mientras dure la contingencia. Sin embargo, una de las actividades importantes que se ha visto afectada por la pandemia es la capacitación y el entrenamiento del personal.

A consecuencia de esta situación iniciamos la búsqueda de alternativas para darle continuidad a la capacitación, en este camino nos encontramos con algo ya existente, la enseñanza online la cual nos ha ayudado a resolver esta dificultad para no perder más tiempo y recursos en esta contingencia.

Con un sistema de **aprendizaje en línea** prácticamente no hay limitaciones para mantener al equipo humano actualizado en procesos de producción, regulaciones, protocolos y cualquier otra información que deba conocer para desempeñar su trabajo dentro de la empresa.
Por todo lo mencionado Original Group capacitó a sus colaboradores mediante la **Plataforma de Microsoft Teams** el cual es un espacio de trabajo basado en un chat de Office 365 diseñado para mejorar la comunicación y colaboración entre los equipos de trabajo.
En las capacitaciones de nuestras diferentes unidades de negocio dimos a conocer los diferentes protocolos para un Retorno seguro a nuestras labores, en **5 módulos diferentes:**

Tema: Capacitación recuperación Covid-19

Módulo	Dirigido:	Unidad de Negocio:	
1	Todos los colaboradores	TCR, DRM, DP,PRE, COR, LAV	1,124 pax
2	**Todos los colaboradores**	**TCR, DRM, DP,PRE, COR, LAV**	**1,216 pax**
3	Todos los colaboradores	TCR, DRM, DP,PRE, COR, LAV	913 pax
4	**Comité Ejecutivo y de operaciones**	**TCR, DRM, DP**	**64 pax**
5	Todos los colaboradores	TCR, DRM, DP	645 pax

EL APRENDIZAJE Y LA CAPACITACIÓN CONTINUARÁN PARA MANTENERNOS ACTUALIZADOS.

La capacitación no debe entrar en cuarentena.

PREVENCIÓN DEL COVID-19
en el manejo de los Residuos Sólidos Urbanos (RSU)

Por Lucelly Rosado.

"Separar los residuos del EPP evita la propagación de la enfermedad"

¿Has notado que tenemos contenedores especiales para el depósito de los residuos de los Equipos de Protección Personal (EPP)? En el actual brote de la enfermedad COVID-19 se genera diariamente una gran cantidad de desechos como guantes, cubrebocas o lentes de protección, entre otros.

Su manejo seguro es esencial para nuestra salud y la integridad del medio ambiente, por ello hemos establecido estas medidas:

BIO

1. Romperlos antes de desecharlos para prevenir su reúso.

2. Desecharlos en contenedores específicos y señalizados que contengan una bolsa de plástico.

3. Antes de retirar las bolsas de los contenedores, se atomizan con una solución con cloro para desinfectarlos.

4. Los colaboradores responsables de retirar la bolsa de los contenedores utilizan su EPP.

5. Procuramos el uso de cubrebocas reutilizable para disminuir la contaminación por estos residuos, tomando como base los principios de la economía circular.

¡Yo te cuido, tú me cuidas!

ELITE

"TOMAR LAS OPORTUNIDADES

CON HONESTIDAD Y COMPROMISO

SON LA BASE DEL ÉXITO"

ALMA MENDOZA

LA ENTREVISTA CON ALMA MENDOZA

Por Nazaret Ramirez

La paciencia y la organización en el trabajo han sido las herramientas que han hecho sobresalir a nuestra actual Directora de Ventas en Original Group.
El proceso de ventas en el sector se basa en las diversas formas de promoción de los productos y servicios hoteleros, para lograrlo, líderes y agentes de ventas disponen de una serie de herramientas cuya finalidad es llevar a los clientes a una satisfacción total.

Como ya es costumbre, en esta sección te mostramos una faceta diferente de cada colaborador en nuestro Grupo, mismos que han demostrado su capacidad para superar los obstáculos en la industria hotelera. En esta ocasión la entrevista con Alma Mendoza nos conduce a conocer un poco más de su experiencia.

¿Cómo fue que incursionaste en el mundo de la hotelería?

Antes de iniciarme en la hotelería, regresaba a México después de estudiar en el extranjero, para ser más específica de Houston, Texas, donde cursé Turismo en el International Travel Institute. Al mes de haber regresado de Estados Unidos en 1983, vine de vacaciones a Cancún y en ese viaje fue cuando me ofrecieron trabajo en el Hotel Camino Real con el puesto de Guest Service. Posteriormente me propusieron el cargo de Asistente Ejecutiva de la Gerencia General del Hotel Krystal y fue ahí donde comencé mi carrera en la hotelería. Luego trabajé para diferentes cadenas hoteleras como Posadas de México, Intercontinental Hotels y Radisson, hasta ingresar a Original Group.

¿Cómo surge la oportunidad de ser parte de Original Group?

Fue Martin Good quien me invitó a colaborar con Blue Bay Resorts como Gerente de Ventas para Blue Bay Village y Blue Bay Club. Y así viví la experiencia en Blue Bay Village de ser parte del primer hotel solo para adultos y topless, hoteles que han sido distinguidos por sus conceptos únicos en la industria en Cancún.

¿Siempre fuiste parte del equipo de Ventas?

¡Así es! La mayor parte del tiempo y de mi experiencia han sido en el departamento de Ventas, colaborando como Coordinadora y después como Gerente de Grupos y Convenciones, luego como Gerente de Ventas y actualmente como Directora de Ventas de Original Group.

¿Cuáles son las principales funciones que realizas en tu departamento?

Son varias, principalmente, proporcionar insumos para el desarrollo de la estrategia comercial, definir y gestionar la estrategia y plan de ventas, planificar presupuestos de gastos, ingresos y ocupación, así como definir estrategias de precios y promociones.

En mi área también es importante gestionar y desarrollar estrategias de canales asignados, participar en la definición de nuevos proyectos, gestionar y desarrollar clientes y oportunidades comerciales además de definir y dar seguimiento a indicadores de desempeño.

¿Cuáles son para ti las habilidades necesarias para lograr un buen desempeño en Ventas?

- Empatía y confianza
- Proactividad
- Paciencia e insistencia
- Planificación y organización del trabajo y
- Autonomía.

¿Qué es lo que más disfrutas de tu profesión?

Realmente todo, siempre aprendes algo, continuamente estás en movimiento, nada es rutinario, es fundamental la buena relación con los clientes, además de posicionar con pasión y convencimiento el producto que vendes.

¿Cómo es un día en la vida de Alma Mendoza?

Todos los días son diferentes, ya que puedo trabajar desde cualquier lugar. En ventas no hay horarios ni rutina, sin embargo siempre trato de darme el tiempo de ir al gimnasio en la mañana o en la noche, sin hacer a un lado la importancia de pasar un rato en familia.

¿Cómo visualizas a nuestra compañía en unos años?

La veo como una empresa sólida, en franca expansión, única en lo que hace, siempre ofreciendo mejoras y oportunidades para quienes formamos parte de ella.

¿Algún consejo que le quieras dar a nuestros lectores?

Les pido que trabajen siempre en equipo y que sean apasionados en lo que hacen.

PREM1ER

Por Karina Hoyuela

En esta ocasión exploraremos rápidamente el crecimiento y desarrollo del Call Center Premier. una de las áreas a veces poco mencionada. pero muy importante dentro del Club Vacacional.

El desarrollo y el crecimiento del Call Center Premier ha ido de la mano con el equipo que lo conforma, ya que ha sido y es semillero para la formación de supervisores y jefes de área. Siempre con el apoyo de su líder: Héctor Pérez, Gerente de Call Center PREM1ER.

Un ejemplo claro son cada una de las cabezas de área que llegaron como agentes, los cuales han tenido su formación y desarrollo para finalmente llevar a cabo las funciones de líderes a cargo de un equipo de trabajo.

Parte del éxito es que cada una de las áreas del Call Center, Administración, Reservaciones, Cobranza y Customer Service, tienen claros los objetivos por cumplir. Aquí es importante el trabajo en equipo para lograr excelentes estándares de servicio para socios PREM1ER y sobre todo generar un excelente ambiente laboral. Lo anterior se reflejó en los últimos resultados que abonan a mejorar el clima laboral, logrando un **90.57%** de satisfacción.

Así se destacó al compromiso como un elemento principal.

La aportación del Call Center PREM1ER en los porcentajes de ocupación de las propiedades de Original Group han ido en franco crecimiento con el paso de los años, llegando al día de hoy a niveles del: **35%** de ocupación promedio anual en los hoteles Desire Riviera Maya y Desire Riviera Maya Pearl, y un **12%** en la marca Temptation.

35% Ocupacion

12% Ocupacion

De igual manera es importante mencionar que todo el CC ha estado trabajando activamente desde el arranque de la contingencia por el COVID-19 bajo la modalidad de home office; primero para salvaguardar la integridad del equipo y segundo para proporcionar en todo momento asistencia a los socios Premier. Asimismo, de informar activamente a éstos de todos los protocolos de sanidad aplicados en las propiedades de OG para garantizar la seguridad y feliz retorno a nuestros hoteles.

Actualmente el Call Center se mantiene en capacitación constante para adaptarse a los nuevos protocolos de seguridad y salvaguardar la integridad del equipo y sus familias.

SALUD Y BIENESTAR

Por Alessio Giribaldi

SALUD FINANCIERA

El endeudamiento provocado por el uso indebido de tarjetas de crédito es un problema para muchos mexicanos.

El 2019 cerró con una deuda personal promedio de **$140,000.00** y con **2 de cada 10 mexicanos** sufriendo de sobreendeudamiento por las tasas de intereses altas. En algunos casos, renunciar a las tarjetas de crédito puede ayudar a eliminar las compras impulsivas.

Si nos adaptamos a vivir sin tarjetas de crédito, descubriremos que nuestros ingresos, aunque no sean muy altos, serán suficientes para cubrir todos los gastos básicos. No tendremos que privarnos de las cosas que realmente queremos o necesitamos, solo habrá que distribuir nuestras compras en lugar de comprar todo inmediatamente a crédito.

Sin embargo, aunque renunciar a las tarjetas de crédito pueda ayudar a deshacerse de las deudas, puede crear algunos problemas inesperados como la inexistencia de un historial crediticio.

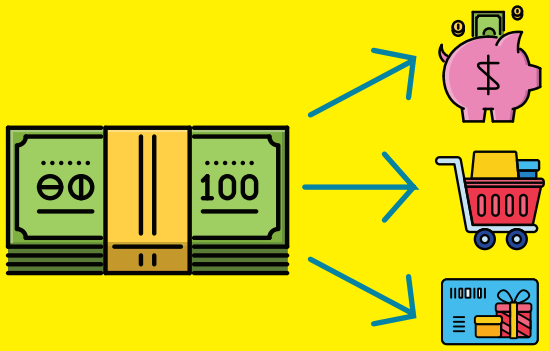
No contar con dicho historial puede complicarnos la vida a la hora de buscar una hipoteca (para la compra de un inmueble) o un crédito para un vehículo.

Foto de Fondo creado por freepik

La Regla de los Tercios

Cuando obtengamos una ganancia ahorremos un tercio, usemos otro tercio para gastos básicos y reservemos el último tercio para algunas compras divertidas.

La Regla de los Tercios refleja la importancia de mantener el equilibrio correcto entre la prudencia y el gasto loco, nos ayuda a administrar nuestras finanzas sin sentir que nos estamos privando de algo.



Fundación

¡Hoy por ti!

"ADOPTA UNA FAMILIA"

Por Zeyla Rodriguez Cruz

La solidaridad es un valor humano fundamental en todo momento y más ahora con la crisis del coronavirus; Original Group a través de su Fundación refrendan su compromiso social que le caracteriza a través de su solidaridad **brindando apoyos alimentarios** a los colaboradores y sus familias quienes se vieron afectados en sus ingresos por la contingencia del COVID-19.

Fundación

Se realizaron **3 rondas** de entregas de aproximadamente **600 despensas** durante los meses de **abril**, **mayo** y **junio** en donde se les entregó una despensa a cada uno de nuestros beneficiarios. Cabe hacer mención que se aplicaron las recomendaciones de las autoridades sanitarias en actuar con total precaución y seguridad, para protegernos todos, promoviendo la auto protección se les hizo la donación a cada uno de caretas protectoras.

Hace unos meses nadie hubiera pensado que iba a ocurrir todo lo que se está viviendo con el coronavirus, pero, a pesar de las dificultades, es emocionante ver cómo muchas personas se sumaron para ayudar, estos son algunos ejemplos de personas solidarias, que demuestran que la ayuda mutua es fundamental para superar tiempos difíciles en esta situación tan complicada que estamos viviendo.

La solidaridad es la mejor herramienta contra la adversidad es la mano amiga que se requiere para salir reforzados afrontando el futuro con optimismo e ilusión

- LOG/ME/IN -

GOOGLE FAMILY LINK

Por Aldo Meza

En estos días en los que los dispositivos móviles son tan accesibles, los pequeños no han sido exentos de disfrutar de esta tecnología.

Sin embargo, todos estos han sido diseñados para capturar nuestra atención, más de lo "normal", ¿cómo podemos usar la tecnología a nuestro favor y lograr un control?
Para esto existen en el mercado sistemas de control que aparecieron prácticamente desde que el mismo internet surgió.
Entre esta gran variedad de softwares de protección se ha destacado en recientes fechas **Google Family Link**

¿QUÉ ES?

Es una aplicación para Android que permite que los padres puedan controlar de forma remota el dispositivo de sus hijos,

¿QUÉ ES LO QUE HACE?

- Permite ver la actividad de manera detallada de uso del dispositivo.
- Administrar las Apps que instalan.
- Vigilar el horario de uso, con lo cual tu podrás decidir cuál es el horario y el lapso adecuado para tus hijos.
- Bloquear el dispositivo remotamente.
- Mira donde están, mientras ellos tengan consigo el equipo y este tenga conectividad a la internet, tu podrás conocer el lugar en el que se encuentran.
- Luego de ver algunas de las principales capacidades que tiene la App Google Family Link, habrá que agregar que esta es gratis.

Escanea los códigos QR para:

Descargar la aplicación Google Family Link

Conocer más de Google Family Link

HITS Y GALARDONES

Por Alicia García.

Programas

Para cuidar a nuestros colaboradores, huéspedes y visitantes

Conscientes de la situación que ha generado la pandemia por la enfermedad COVID-19 y de la importancia de la salud de nuestros huéspedes, colaboradores y visitantes, hemos trabajado en los protocolos de higiene y seguridad, apegándonos en los lineamientos emitidos por las diferentes autoridades y la OMS (Organización Mundial de la Salud).

Nuestros programas "Sexy & Sanitized" para el hotel Temptation y "Seductive & Sanitized" para los hoteles Desire han sido creados cuidando que las experiencias de nuestros huéspedes continúen siendo inolvidables.

Sus ejes principales son:

- Respetar la sana distancia, hemos colocado señaléticas en puntos estratégicos.
- Constante lavado y desinfección de manos, aumentamos las estaciones de gel desinfectante y se realiza con mayor frecuencia una campaña en diferentes medios, para enfatizar el lavado de manos.
- Utilizar siempre y de manera correcta nuestro equipo de protección personal, así como utilizar la etiqueta respiratoria.
- Estrictos filtros a la entrada y salida de las propiedades, aplicamos el Cuestionario de Bienestar Familiar, monitoreamos la temperatura corporal, entre otras acciones.
- Desinfección de áreas y superficies cada 30 minutos, así como de los utensilios de alto contacto.
- Implementación de la tecnología para disminuir el contacto entre personas.
- Constante promoción y capacitación de la salud.

¡Yo te cuido, tú me cuidas!

ENLACE

Un inventario disponible desde un solo lugar: Channel Manager

Por Uriel Gutiérrez y Kenia Torres

En estos tiempos, donde la tecnología ha ganado mucho más relevancia, para estar conectados, optimizar nuestro trabajo y estar al día de los avances tecnológicos, Original Group no se quedó atrás y **adquirió un Channel Manager** que es una herramienta informática que permite centralizar toda la oferta turística, es decir nuestros cuartos hoteleros desde un mismo lugar.

Esta herramienta permite vender nuestros productos en muchas plataformas diferentes, sin que exista la necesidad de actualizar cada una de ellas cada vez que se determine un cambio y/o promoción.

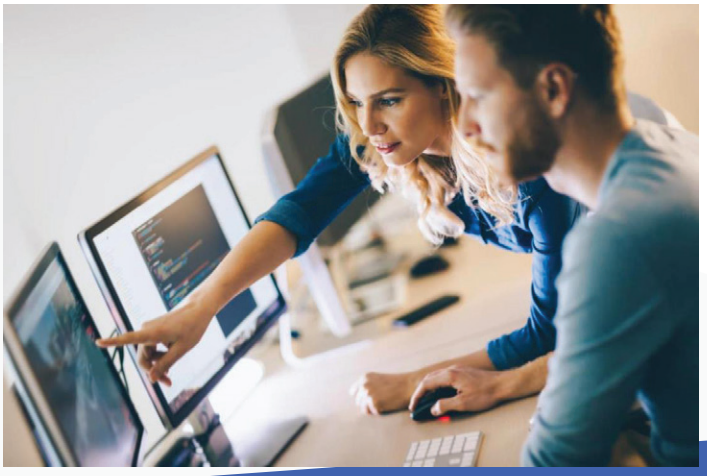
La disponibilidad de habitaciones de nuestros hoteles está visible para cientos de personas en distintas plataformas de venta en línea, para vender correctamente necesitamos tener ese inventario de cuartos actualizado en todas nuestras plataformas.

Por eso la importancia de contar con un Channel Manager que **nos ayude a centralizar esta información y administrar el inventario disponible desde un solo lugar**.

El Channel Manager se conecta directamente con nuestro sistema hotelero, de tal forma que cuando una reservación es generada por esta vía, llega directamente a nuestro sistema y esa habitación queda reservada para ese cliente en específico, y con ello evitamos duplicar la venta de una misma habitación.

¿Por qué optamos por Channel Manager?

- Disminuye el tiempo de carga y actualización de tarifas.
- Muestra la disponibilidad real de cuartos en cada hotel.
- Se pueden hacer los cambios de tarifas al momento de ser ingresadas al Channel Manager, antes se les enviaban a las agencias mayoristas y ellos tenían que hacer la actualización en sus sistemas y eso a veces tomaba entre 3 o 4 días.
- Nos sirve para optimizar los ingresos por cuarto disponible. Al tener visibilidad en tiempo real, se pueden establecer estrategias de precios que nos den mejores ingresos.



Channel Manager

DESTINO 360

Tulum

Por Montserrat Echegoyen

Tulum, un lugar paradisiaco y espiritual, está ubicado a una hora y media del aeropuerto de Cancún y es **uno de los 3 pueblos mágicos** del estado de Quintana Roo.

Tulum cuenta con una de las zonas arqueológicos más importantes de México, la ciudad maya con el mismo nombre, cuyo significado en maya es muralla y que en la antigüedad tenía el nombre de Zamá, que significa amanecer. Esta ciudad fue planeada por los mayas según la cosmología y se basó en el concepto de las cuatro esquinas, lo que hace referencia a los puntos cardinales, representando un **mundo** ordenado, racional **hecho para dioses y hombres** por igual.

Tulum es un destino místico y holístico, en donde se realizan ceremonias mayas, rituales espirituales, clases de diferentes tipos de yoga, meditación a la orilla del mar, cristaloterapia, sonoterapia, masajes de relajación, eventos de luna llena, retiros multisensoriales, conciertos, sesiones de temazcal, entre otros. Todo con el fin de lograr un bienestar físico y emocional, reconectarte contigo mismo y recargar energía para encontrar el equilibrio entre tu cuerpo, mente y alma.

TIPS

Aquí te dejo unos consejos para que planees tu visita a este paraíso.

- No dejes de visitar **El Castillo**, la icónica construcción en la zona arqueológica que hace referencia al Sol y a Venus y que cuenta con una cueva en la parte inferior, representando el concepto vertical del universo.

- Puedes practicar el ecoturismo, tomando un tour en bicicleta en la Reserva de Sian Ka'an, nadar en un cenote o explorar la zona arqueológica y hotelera.

- También es considerado un destino ecofriendly, así que puedes buscar tiendas para comprar productos orgánicos como: cosméticos, ropa y una gran variedad de alimentos de temporada.

- Para el hospedaje existen hoteles y hostales de todas las categorías y para todos los presupuestos, pero te recomiendo alguno que sea ecológico para que estés más en contacto con la naturaleza y tengas una conexión absoluta con el entorno.

- Por su cercanía puedes visitarlo durante un fin de semana, ya que es el destino ideal para descansar y recargar energía en estos momentos en donde tenemos que cuidar nuestra salud física y emocional.

MUNDO ORIGINAL

El arte de generar ingresos

*** La generación de ingresos no paquete en las operaciones hoteleras**

Por Carlos del Pino

En los últimos años hemos trabajado con base en la planeación estratégica, de la mano de nuestras operaciones hoteleras nos hemos enfocado en optimizar de forma exponencial los otros ingresos que realizan nuestros huéspedes durante su estadía, estos ingresos son conocidos como ingresos no paquete.

La venta de ingresos no paquete se define en el mundo del todo incluido como la venta de una experiencia más y no de un simple producto.

La práctica de adquirir nuestros productos y servicios se relaciona mucho con percepciones y sentimientos, un buen promotor y vendedor debe saberlo e ir acompañando al cliente en ese proceso de compra, recordemos que los seres humanos como consumidores somos muy complejos, no nos gusta que nos vendan abiertamente pero nos encanta comprar y llamar la atención.

Para nosotros la experiencia que proporcionamos cumple u ofrece uno o más de los siguientes puntos:

- Produce o proporciona una sensación agradable.
- Una historia que recordar o contar.
- Proporciona un deseo o ilusión cumplida.
- Una aspiración alcanzada.

EN RESUMEN, UNA EXPERIENCIA ES ALGO QUE NOS HACE SENTIR BIEN.

Te compartimos la estrategia de venta Los Cinco Mis, basada en la experiencia del cliente

MI MOTIVACIÓN

Impulsa a mi cliente a realizar una compra.

MI ATENCIÓN

Diariamente nuestros huéspedes experimentan una sobresaturación de información, por ello se convierte en un verdadero reto atraer su atención y mantenerla mediante distintas estrategias de comunicación y promoción.

MI CONEXIÓN

En el constante uso de la tecnología es esencial entender cómo se están conectando nuestros huéspedes cuando se encuentran en un ambiente informal y tropical.

MI TIEMPO

Es importante conocer los eventos esenciales en la vida de nuestros clientes, para saber cómo acercarnos a ellos y ofrecerles nuestro servicio.
Ejemplo: aniversarios o cumpleaños, entre otras fechas importantes.

MI CARTERA

Con la información que recibimos tenemos un buen entendimiento de cómo y en qué gasta el dinero nuestro huésped, para así generar las estrategias acordes a nuestro tipo de cliente.

Desde la creación del todo incluido tradicionalmente el hotelero se conformaba con simplemente recibir a los huéspedes y entregarle un servicio cálido. Con la evolución de la industria del turismo, sobre todo en cruceros donde son expertos a la hora de generar ingresos adicionales, el hotelero comienza a copiar y a perfeccionar varias de esas prácticas a un nivel que dentro de la rama hotelera se ha convertido en parte fundamental del rubro de generar ingresos en un hotel.

Es así que el arte de generar ingresos no paquete es la venta de experiencias, mismas que surgen cuando generas confianza con productos de calidad, prestigio y elegancia, que cumplen con las exigencias de nuestros huéspedes.

El proceso de venta siempre tiene que fluir

Crea un ambiente que atrape a tu cliente

Conoce al 100 % tu producto o servicio

Otorga seguimiento y soporte

¿QUÉ VENDEMOS?

En ingresos no paquete se incluye:

- Venta de vinos y destilados.
- Venta de champagne.
- Venta de experiencias.
- Spa.
- Upgrade.
- Venta de camas balinesas.
- Cortes finos de carne y mariscos
- Cenas románticas, entre otros.

TIPS
Y ENTRETENIMIENTO

Por Sergio Landa

Abundancia, transformación y energía positiva

¿Hay mejor momento que ahora para elegir transformar nuestra vida? Después de algunos meses en casa y con nuestra vida un poco en pausa, sintiendo incertidumbre y ¿por qué no decirlo? algunas veces miedo, nuestra vida ha encontrado la oportunidad perfecta para pedirnos un respiro, de hacer las cosas diferentes y definitivamente con la intención de disfrutar mucho más el ahora.

Jamás habíamos sido tan conscientes de lo mucho que debemos disfrutar cada uno de nuestros días, de repente nos fuimos a dormir y no pudimos volver a ver a nuestra familia y amigos, salir a la calle se convirtió en una decisión difícil y al mismo tiempo una oportunidad añorada.

Ahora que estamos poco a poco de vuelta, adaptándonos a cada uno de los cambios, tenemos la oportunidad de vivir nuestra vida de manera más consciente y positiva.

Nos hemos dado cuenta de que no pasa nada si nos tomamos unos minutos para reflexionar y estar con nosotros mismos, comprendimos que nuestra verdadera riqueza es el amor de nuestros seres queridos y un abrazo se convirtió en lo más codiciado, y sin duda, hemos vuelto con más ganas que nunca de compartir la mejor versión de nosotros mismos.

Regálate ese viaje a solas que siempre has querido hacer, toma esa clase de yoga para la que nunca has tenido tiempo y recuérdale a los que quieres lo importante que son para ti.

TEMPTATION
CANCUN RESORT
3ER ANIVERSARIO
DE Temptation
15 DE AGOSTO
¡CELEBRAMOS 3 AÑOS DE SER EL RESORT MÁS SEXY
Y DIVERTIDO DE CANCÚN!
¡Feliz cumpleaños,
Temptation!

Esperamos que te haya gustado la 6ta edición de tu Revista

ACCESO ORIGINAL

Por primera vez, disfrútala únicamente en versión digital.
Tu salud es lo más importante.

¡Hasta la próxima!