PRESENTACIÓN SECTORIAL / HOTELES Y HOSPITALIDAD

EL HUÉSPED SE VA. TU MARCA NO TIENE POR QUÉ IRSE.

Sustituye el folleto de bienvenida desechable por un regalo realmente útil: desde la llegada a la habitación hasta una posible reserva directa.

BIENVENIDA → USO COTIDIANO → MOTIVO PARA VOLVER



01 / EL PROBLEMA DEL FOLLETO DE HOTEL DESECHABLE

LA BUENA HOSPITALIDAD DURA MÁS QUE UN PAPEL.

Un folleto informa sobre Wi-Fi, desayuno u horarios. Pero, después de leerlo, el huésped puede no tener motivo para conservarlo.

FOLLETO DE BIENVENIDA

LLEGAR → LEER → ¿TIRAR?

La información puede servir un día y acabar en la papelera.

HOLDERCARD

REGALAR → UTILIZAR → LLEVAR A CASA

La marca impresa tiene una función práctica después de la llegada.

Una alternativa al material publicitario de un solo uso. La conservación y la reducción de residuos deben medirse.

02 / EL SOPORTE PUBLICITARIO CON FUNCIÓN ÚTIL

UNA TARJETA DE MARCA.
MÁS QUE UNA BIENVENIDA.

Una superficie publicitaria plana se pliega y se convierte en soporte para el móvil: una razón para conservarla.



PLANA / MARCA DEL HOTEL + QR



PLEGADA / SOPORTE PARA EL MÓVIL

Fotos de productos reales HOLDERCARD; no representan un encargo ya realizado por un hotel. Validar el diseño en muestra física.

03 / ATENDER ANTES DE QUE LO PIDAN

UN PEQUEÑO REGALO. UNA MEJOR LLEGADA.

Deja una tarjeta junto al enchufe. El huésped puede cargar el móvil y hablar con su familia sin tenerlo en la mano.

LLEGADA	Un regalo de bienvenida espera.
CONEXIÓN	QR para instrucciones de Wi-Fi.
COMODIDAD	Móvil apoyado durante la llamada.



04 / EL VIAJE DEL HUÉSPED TRAS EL CHECK-OUT

TERMINA LA ESTANCIA. PUEDE SEGUIR LA RELACIÓN.

La tarjeta puede volver a casa. Una reserva directa mediante QR puede evitar una comisión de intermediación; siguen otros costes.

01 **EN LA HABITACIÓN**

Un regalo de bienvenida; dos para dos huéspedes.

02 **TRAS LA SALIDA**

El soporte útil cabe en el equipaje.

03 **ANTES DEL PRÓXIMO VIAJE**

El QR abre la reserva directa del hotel.



Wi-Fi y reservas pueden llevar QR diferentes. El hotel mantiene los enlaces. No se garantizan nuevas reservas.

05 / FRENTE AL FOLLETO DE UN SOLO USO

DA MOTIVOS PARA CONSERVAR TU MARCA.

HOLDERCARD no es un producto sin residuos. Propone prolongar la utilidad del soporte publicitario más allá de la entrega.

MENOS MOTIVOS PARA TIRAR

La utilidad puede evitar un descarte inmediato.

MÁS CONTACTOS CON LA MARCA

Si se conserva, la marca aparece en otros momentos.

REGRESO DIRECTO

El QR puede abrir servicios o reservas propias.

BIENVENIDA ÚTIL → POSIBLE CONSERVACIÓN → NUEVA VISIBILIDAD

06 / CAMPAÑAS REALES CON MARCAS

MARCAS REALES.
PRODUCTOS FABRICADOS.

Ejemplos de pedidos empresariales en distintos sectores. No afirmamos que sean campañas de hoteles.

TOYOTA AUTOART

Publicidad para concesionarios y proyectos repetidos documentados.

KAMMED

Campañas de un fabricante de equipos médicos y nuevos pedidos.

STALEKS

Tarjetas para equipos comerciales internacionales.

PRODUCCIÓN DOCUMENTADA; NO SE AFIRMAN RESULTADOS MEDIDOS EN HOTELES.

Fotografías y casos originales en holdercard.com.

07 / REFERENCIA DE PRECIOS CORPORATIVOS EN UCRANIA

HABITACIONES Y GRUPOS. MEJOR PRECIO POR VOLUMEN.

Tarifas aprobadas para Ucrania por tarjeta de marca, en EUR. Para otros países se prepara un presupuesto.

HOTEL / PRUEBA PILOTO

UNIDADES	EUR / UNIDAD	TOTAL
100	0,69 €	69 €
200	0,63 €	126 €
300	0,59 €	177 €
500	0,55 €	275 €

CAMPAÑAS DE CADENAS

UNIDADES	EUR / UNIDAD	TOTAL
1.000	**0,44 €**	**440 €**
2.000	**0,40 €**	**800 €**
3.000	**0,39 €**	**1.170 €**
5.000	**0,38 €**	**1.900 €**

10.000+ / PRESUPUESTO SEGÚN CAPACIDAD Y PRECIO CONFIRMADOS EN FÁBRICA

Tarifa de Ucrania aprobada el 26/10/2026. Entrega, impuestos, diseño y producción se confirman por pedido.

08 / UN PILOTO HOTELERO MEDIBLE

UN REGALO ÚTIL.
UNA CAMPAÑA MEDIBLE.

Ejemplo: 1.000 tarjetas para 500 habitaciones, con dos regalos por habitación. Medir reparto y tráfico del QR.

01

ENTREGA EN HABITACIONES

Registrar tarjetas colocadas y entregadas.

02

RUTA DIGITAL

Wi-Fi, servicios y reserva directa del hotel.

03

RESULTADOS VERIFICABLES

Medir accesos, reservas atribuibles y conservación.

UN ESCANEO NO ES UNA RESERVA. NO SE SUPONEN AHORROS DE RESIDUOS.

09 / CREA UNA CAMPAÑA PARA TU HOTEL

TU HOTEL.
PUBLICIDAD QUE MERECE QUEDARSE.

Un pequeño regalo útil puede acompañar al huésped a casa, manteniendo el recuerdo de la estancia y el acceso directo a tu marca.

EJEMPLO EN UCRANIA: 1.000 TARJETAS / 440 €

Acordar alojamientos, tirada, idiomas, diseño, QR de Wi-Fi, reservas y entrega.

HOLDERCARD.COM • HOLDERCARD.COM@GMAIL.COM