

BAHIA PRINCIPE HOTELS & RESORTS

- Cadena hotelera del Grup Piñero amb 24 hotels al Carib (República Dominicana, Mèxic i Jamaica) i a Espanya (Mallorca i Tenerife)
- Hotels que operen sota 4 marques diferents: Luxury, Grand, Fantasia i Sunlight.

 www.bahia-principe.com

MIRAI CONSULTING

- Especialitzats en E-commerce, Venda directa i Distribució hotelera
- Part de Mirai, empresa enfocada en optimitzar la venda directa hotelera
- Google Premier Partner

 www.mirai.com

REPTES

- Millorar la competitivitat de preus vs distribuïdors online
- Millorar el rendiment d'aparadors com ara Google Hotel Ads
- Optimitzar i incrementar la venda directa

RESULTATS

- %Lose inferior al 10%
- Impression share proper al 95%
- Vendes directes creixent a doble dígit i obtenint nivells rècord

"Estem molt contents amb els resultats obtinguts com a resultat de la col·laboració amb Mirai. Des del primer moment hem treballat com un únic equip. La seva participació, visió i experiència han fet que el procés esdevingui molt interessant i satisfactori, i hem aconseguit alinear tota l'organització cap a un mateix objectiu."

Lluïsa Salord

SVP Global Sales,
Contracting & Distribution
@Bahia Principe

CAS D'ÈXIT

Competitivitat Bahia Principe Hotels & Resorts

La venda directa de Bahia Principe Hotels & Resorts capgira la seva situació competitiva respecte a la resta de canals de distribució online

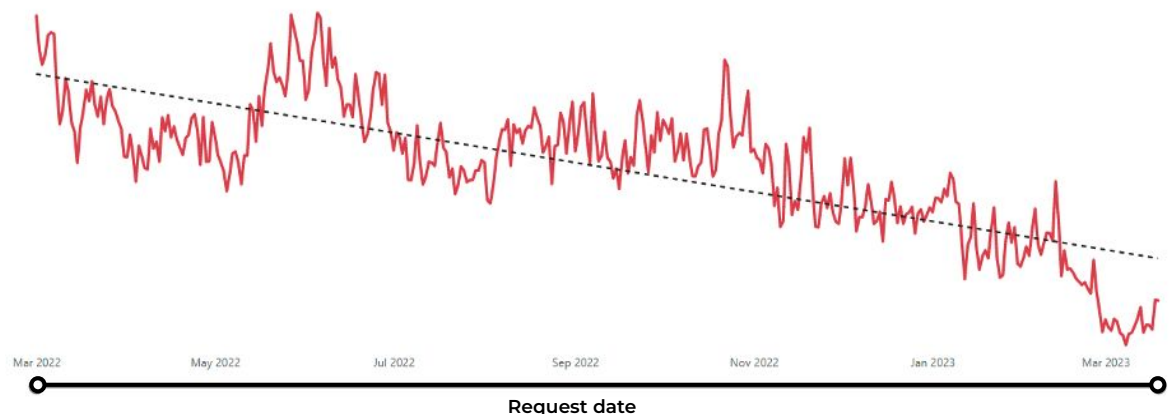
Bahia Principe Hotels & Resorts és conscient dels canvis que han patit el mercat i els consumidors i aposta per una distribució ordenada i eficient que permeti el creixement de la venda directa. Això suposa treballar amb partners seleccionats que aporten valor real i mantenir sempre un preu directe competitiu al mateix temps.

Bahia Principe Hotels & Resorts parteix d'un origen lligat al món de la TTOO on la venda directa juga un paper secundari. Per canviar aquesta cultura i les dinàmiques associades, **contracta a Mirai Consulting** perquè els ajudi a diagnosticar la situació, suggerir els canvis necessaris i acompanyar-los durant aquesta transformació.

Un dels aspectes més rellevants per a la venda directa és la seva competitivitat de preus respecte a aquells dels canals alternatius on es comercialitza el producte de Bahia Principe. Això és especialment important als comparadors d'hotels (metacercadors), ja que aquí es posa en evidència davant del client final en moments clau de la presa de decisió.

Google Hotel Ads és el principal aparador amb preus pels mercats importants de Bahia Principe. Amb les seves dades, es pot analitzar la quantitat d'ocasions que els seus hotels apareixen a l'ecosistema de Google i com era el seu preu en relació amb els altres distribuïdors del seu producte (+info). Setmanalment, Mirai es descarrega aquestes dades, els carrega a Power BI i genera un informe que permet entendre la situació global així com la de cada hotel, a cada mercat i per cada data de reserva o estada. Com a resultat, construïm un **KPI clau: %Lose**, que és el percentatge d'ocasions que l'hotel té un preu pitjor que un altre distribuïdor rellevant. Aquesta ha estat la seva evolució des que Mirai va començar a col·laborar amb Bahia Principe:

% Lose by Request date



La millora en la competitivitat de preus s'ha aconseguit després de diverses fases de treball:

- La primera fase va consistir a ordenar / sanejar els canals de distribució per a enfocar-se en aquells que aporten valor.
- La segona es va enfocar en optimitzar la venda directa, analitzant per a aquest fi la competitivitat dels seus preus als diferents escenaris (hotel, mercats, dates...) i ajustant allò que fos necessari.
- La tercera i definitiva, trobant i documentant els casos més rellevants per passar a l'acció amb els canals de distribució involucrats.

Pablo Sánchez, de Mirai Consulting, destaca la importància de ser competitiu al canal directe com a un dels pilars del comerç: "Ja pots tenir el millor web, el millor motor i gastar milions en màrqueting digital que, si no ets competitiu, les reserves se les acabarà emportant un altre".

CONCLUSIÓ

Bahia Principe Hotels & Reports passa d'un nivell de competitivitat millorable a un nivell molt bo, referent en el seu sector, la qual cosa els permet gaudir d'un millor rendiment de les seves campanyes a metacercadors i assolir **més reserves a un cost més eficient.**