

BAHIA PRINCIPE HOTELS & RESORTS

- Cadena hotelera del Grupo Piñero con 24 hoteles en Caribe (República Dominicana, México y Jamaica) y en España (Mallorca y Tenerife)
- Hoteles que operan bajo 4 diferentes marcas: Luxury, Grand, Fantasía y Sunlight

 www.bahia-principe.com

MIRAI CONSULTING

- Especializados en E-commerce, Venta Directa y Distribución hotelera
- Parte de Mirai, empresa enfocada en optimizar la venta directa hotelera
- Partners de Google Hotel Ads

 www.mirai.com

RETOS

- Mejorar la competitividad de precios vs distribuidores online
- Mejorar rendimiento de escaparates como Google Hotel Ads
- Optimizar e incrementar la venta directa

RESULTADOS

- %Lose inferior al 10%
- Impression share cercano al 95%
- Ventas directas creciendo a doble dígito y logrando niveles récords

“Estamos muy contentos con los resultados obtenidos a raíz de la colaboración con Mirai. Desde el primer momento hemos trabajado como un único equipo. Su involucración, visión y experiencia lo han convertido en un proceso muy interesante y satisfactorio y hemos conseguido alinear a toda la organización hacia un mismo objetivo.”

Lluisa Salord

SVP Global Sales,
Contracting & Distribution
@Bahia Principe

CASO DE ÉXITO

Competitividad Bahia Principe Hotels & Resorts

La venta directa de Bahia Principe Hotels & Resorts da la vuelta a su situación competitiva respecto al resto de canales de distribución online

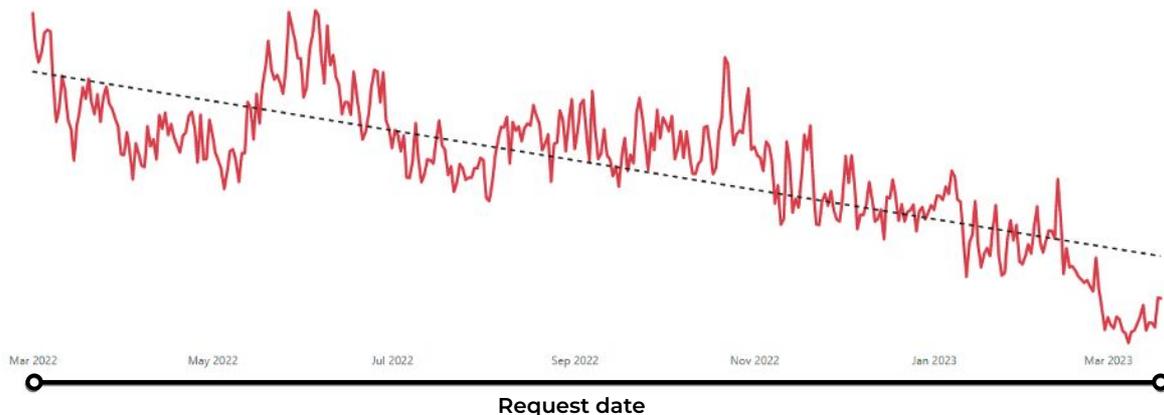
Bahia Principe Hotels & Resorts es consciente de los cambios en el mercado y en el consumidor y apuesta por una distribución ordenada y eficiente que permita el **crecimiento de la venta directa**. Esto supone trabajar con partners seleccionados que aporten valor real y a la vez mantener siempre un precio directo competitivo.

Bahia Principe Hotels & Resorts parte de un origen ligado a la turoperación donde la venta directa tenía un rol secundario. Para cambiar esa cultura y las dinámicas asociadas, **contrata a Mirai Consulting** para que le ayude a diagnosticar la situación, sugerir los cambios necesarios y acompañar en esta transformación.

Uno de los aspectos más relevantes para la venta directa es su competitividad de precios respecto a los canales alternativos donde se comercializa el producto de Bahia Principe. Esto es especialmente importante en los comparadores de hoteles (metabuscadors) pues lo evidencia frente al cliente final en momentos clave de la toma de decisión.

Google Hotel Ads es el principal escaparate con precios para los mercados importantes de Bahia Principe. Con sus datos se puede analizar la cantidad de ocasiones que sus hoteles salen impresos en el ecosistema de Google y cómo era su precio en relación con otros distribuidores de su producto ([+info](#)). Semanalmente Mirai descarga estos datos, los carga en Power BI y genera un informe que permite entender la situación global y la de cada hotel, en cada mercado y para cada fecha de reserva o estancia. Como resultado construimos un **KPI clave: %Lose**, que es el porcentaje de ocasiones que el hotel tiene peor precio que otro distribuidor relevante. Esta es su evolución desde que Mirai empezó a colaborar con Bahia Principe:

% Lose by Request date



La mejora en la competitividad de precios se ha logrado tras varias fases de trabajo:

- La primera fase consistió en ordenar / sanear los canales de distribución para enfocarse en aquellos que aportan valor.
- La segunda se enfocó en optimizar la venta directa, analizando para ello la competitividad de sus precios en los diferentes escenarios (hotel, mercados, fechas...) y ajustando lo necesario.
- La tercera y definitiva encontrando y documentando los casos más relevantes para tomar acción con los canales de distribución involucrados.

Pablo Sánchez, de Mirai Consulting, destaca la importancia de ser competitivo en el canal directo como uno de los pilares comerciales: “Ya puedes tener la mejor web, el mejor motor y gastar millones en marketing digital que, si no eres competitivo, las reservas se las acabará llevando otro”.

CONCLUSIÓN

Bahia Principe Hotels & Resorts pasa de un nivel de competitividad mejorable a un nivel muy bueno, referente en el sector, lo cual le permite disfrutar de un mejor rendimiento de sus campañas en metabuscadores y lograr **más reservas a un coste más eficiente**.