



CASO DE ÉXITO

El hotel Daniya Denia incrementa su REVPAR un 47% tras la Consultoría realizada por Mirai

Tras la realización de la Consultoría y la ejecución del Plan de Acción propuesto por el equipo Mirai Consulting a inicios de año, el hotel Daniya Denia cierra su primer semestre con espectaculares incrementos en todos los indicadores, y con perspectivas aún mejores para la venta directa de cara a la segunda parte de 2024.

ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO

Tras las primeras sesiones basadas en **entrevistas** al equipo de Dirección y Comercial para obtener las primeras conclusiones a nivel cualitativo, el equipo Mirai pudo acceder a todo el stack tecnológico del hotel (PMS, Channel Manager, extranet de Booking y Expedia, BI de Mirai...), centrándose en **analizar y evaluar** las siguientes áreas:

Análisis Channel Mix	Estrategia contratación	Estructura de tarifas	Segmentos y canales
Evaluación de Tarifarios	Competitividad de precios	Pricing y Disponibilidad	Potencial venta directa

EL PLAN DE ACCIÓN

Tras la elaboración del **diagnóstico** de situación, se presentó al equipo del hotel un completo **Plan de Acción con 6 líneas estratégicas y más de 30 activaciones** tácticas:

Reducción dependencia OTAs 8 activaciones	Maximización segmento empresa 5 activaciones	Optimización del Channel Mix actual 7 activaciones
Reducción costes distribución 7 activaciones	Mejora de la planificación tarifaria 4 activaciones	Potenciación Revenue Management 10 activaciones

RESULTADOS

+16pp	+4%	+38%	+47%	-49%	+38%	+52%
OCUPACIÓN	ADR	INGRESOS €	REVPAR	%LOSE	CUOTA WEB 1ER SEM	CUOTA WEB AGOSTO

Daniya Denia DANIYA HOTELS

Daniya Denia es un hotel de 122 habitaciones que pertenece al grupo alicantino Daniya Hotels. Aún habiendo obtenido resultados positivos en 2023, la Dirección del Hotel solicitó al equipo de Mirai un ejercicio de **consultoría** con un **reto claro; analizar el potencial de mejora del hotel** en términos de ocupación, ADR, Revpar, distribución, venta directa y revenue.

www.daniyadenia.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

OPINIÓN DEL DIRECTOR

"He quedado muy contento tanto con el trabajo realizado, como con los resultados económicos del primer semestre. Desde el primer momento habéis estado a disposición del hotel para iniciar un "saneamiento" de tarifas y mejora del ADR neto, ayudándonos a pulir la estrategia de venta del hotel. Quiero daros las gracias por vuestro trabajo. El siguiente reto tiene que ser Hotel Daniya Alicante. Y, por supuesto, recomendaré los servicios de Mirai a otros compañeros del sector".