

CAS D'ÈXIT

L'hotel Daniya Denia incrementa el REVPAR un 47% després de la Consultoria realitzada per Mirai

Després de realitzar la consultoria i executar el Pla d'Acció proposat per l'equip Mirai Consulting a inicis d'any, l'hotel Daniya Denia tanca el primer semestre amb espectaculars increments a tots els indicadors, i amb perspectives encara millors per a la venda directa de cara a la segona part del 2024.

ANÀLISI I DIAGNÒSTIC

Després de les primeres sessions basades en **entrevistes** a l'equip de Direcció i Comercial per obtenir les primeres conclusions en l'àmbit qualitatiu, l'equip Mirai va poder accedir a tot l'stack tecnològic de l'hotel (PMS, Channel Manager, extranet de Booking i Expedia, BI de Mirai...), centrant-se a **analitzar i avaluar** les àrees següents:

Anàlisi Channel Mix	Estratègia contractació	Estructura de tarifes	Segments i canals
Avaluació de Tarifarís	Competitivitat de preus	Pricing i Disponibilitat	Potencial venda directa

EL PLA D'ACCIÓ

Tras la elaboración del **diagnòstic** de situació, es va presentar a l'equip de l'hotel un **Pla d'Acció complet amb 6 línies estratègiques i més de 30 activacions** tàctiques:

Reducció dependència OTAs	Maximització segment empresa	Optimització del Channel Mix actual
8 activacions	5 activacions	7 activacions
Reducció costos distribució	Millora de la planificació tarifària	Potenciació Revenue Management
7 activacions	4 activacions	10 activacions

RESULTATS

+16pp	+4%	+38%	+47%	-49%	+38%	+52%
OCUPACIÓ	ADR	INGRESSOS €	REVPAR	%LOSE	QUOTA WEB 1ER SEM	QUOTA WEB AGOST