



Único Hotels - Historia de éxito del cliente

Perfil de cliente

Único Hotels proporciona un encanto moderno y una distinción sutil a una nueva generación de viajeros sofisticados. La elegancia y la satisfacción definen su visión del lujo contemporáneo en la hostelería. Cada una de sus propiedades únicas muestra su excelencia al pensar en todos los detalles, incluso los pequeños.

Objetivos de la campaña

El equipo de Único Hotels ha trabajado con terceros para incrementar su visibilidad y llegar a nuevos clientes potenciales, pero quería una manera más enfocada de construir esa visibilidad. El equipo de Sojern sabía que la solución RevDirect™ era una forma perfecta de lograrlo sin tener que asumir ningún riesgo ni dificultad. “La idea de usar el aprendizaje automático nos atraía mucho”, continúa Peláez. “Nuestra esperanza era que pudiéramos dirigirnos a personas que pudieran ser las que tuvieran más posibilidades de hacer reservas en nuestros hoteles”. Único Hotels empezó a usar RevDirect en diciembre de 2017 en sus tres propiedades.

El planteamiento de Sojern

RevDirect de Sojern impulsa las reservas directas a los hoteleros con marketing de display programático. Sojern activa miles de millones de señales de intención de búsqueda y reserva en tiempo real para atraer a viajeros en el mercado que, en base a sus búsquedas sobre viajes, pueden ser los más dispuestos a interesarse en los mensajes de Único Hotels. Una estrategia doble que combina la prospección (atraer a usuarios totalmente nuevos a la web de Único Hotels) y el retargeting (volver a contactar con los que visitaron la web pero no reservaron) hacen que Sojern pueda proporcionar una solución de canalización completa.

Esta completa solución incluye una configuración sencilla y totalmente libre de riesgo. El modelo de pago de RevDirect por estancia completada garantiza que la propiedad solo pague comisión por las reservas directas que atrae Sojern. Peláez aprecia en particular la transparencia: “los informes de Sojern son realmente fáciles de entender y nos dan flexibilidad para compararlos con nuestro propio sistema de reservas. Nos hace confiar mucho en Sojern y en RevDirect”.

Y esa confianza está respaldada por los resultados. De diciembre a febrero Sojern atrajo decenas de miles de euros en ingresos por reservas directas y aún más en reservas más allá de febrero. De hecho RevDirect generó un 13% de ingresos

por reservas directas año tras año al The Principal Madrid y un 31% al Hotel Único Madrid (nota: la situación política en Barcelona afectó la demanda general de la ciudad).

Sojern y Único Hotels también tienen sus vistas puestas en el futuro de la colaboración. Comenzaron con anuncios en inglés y español y esto se ha expandido para incluir anuncios en alemán, francés e italiano para conseguir un mensaje aún más a medida. “Queremos ser lo más inclusivos posible con nuestros huéspedes, lo que quiere decir dirigirnos a ellos en su idioma”, continúa Peláez, “y nos alegra que a Sojern le guste trabajar con nosotros para conseguirlo”.

Resultados y conclusiones

- Incremento de los ingresos por reservas directas en la web año tras año de hasta un 31%.
- Se llegó a viajeros en el mercado que eran los más receptivos a sus mensajes.
- Se atrajeron reservas de hotel incrementales a su web.

Félix Peláez

Director de Revenue y E-commerce,
Único Hotels

“RevDirect nos ha dado la publicidad segmentada que es tan importante para nosotros para hacer crecer la visibilidad de la marca y para conseguir más reservas directas. Estoy muy contento con nuestra colaboración, ha sido un gran trabajo juntos en todos los aspectos.”

Ejemplos del anuncio

