

## **Una empresa malagueña consigue que un hotel genere más de 100.000 € en reservas directas en cuestión de meses.**

**Cashuba logra generar en uno de sus clientes hoteleros, más de 100.000 € en reservas directas, en tan sólo 16 meses, gracias a una estrategia de marketing y a su herramienta web a la que han dedicado más de 15.000 horas de desarrollo**

Cashuba.com pone de manifiesto su potencial en el sector hotelero consiguiendo que uno de sus clientes de su motor de reservas web genere un volumen de ventas, en tan sólo 16 meses, de más de 100.000€. Sorprendentes estas cifras conseguidas por esta agencia 100% malagueña focalizada en el desarrollo de Soluciones Tecnológicas para el Sector Turístico e Inmobiliario, teniendo en cuenta que fueron reservas realizadas directamente, sin generar comisiones en los grandes canales y agencias de intermediación (booking.com, Expedia, Venere, HRS, entre otros).

"La lectura que deberían hacer los hoteleros es que se pueden establecer estrategias de marketing que permitan competir directamente con las grandes agencias y canales de intermediación. Si tienes un plan se puede conseguir y desde Cashuba.com ofrecemos una solución global para conseguirlo. En la actualidad la plataforma ha generado globalmente, entre todos los clientes, una cifra de negocio de unos 180.000 €, y esto es sólo el principio, teniendo en cuenta que en la actualidad sólo tenemos 4 clientes, de los cuales 3 de ellos llevan con nosotros menos de 5-6 meses, no teniendo maduro el posicionamiento web que incluimos a todos nuestros clientes".

En el desarrollo de la plataforma se han dedicado los últimos 5 años de trabajo y hemos estimado una inversión de más de 15.000 hrs de desarrollo. Hemos desarrollado herramientas de marketing hotelero que permiten establecer promociones y descuentos en tan sólo unos segundos.

En nuestro pack global incluimos:

- Diseño web para hoteles, 100 %responsive y desde el día uno en 5 idiomas.
- Posicionamiento web integral
- Todas las actualizaciones que se generen en el tiempo
- Motor de reservas autogestionable
- Módulo para venta de Servicios Adicionales (taxi, cesta romántica, parking, etc)

- Estamos ultimando el desarrollo de un Channel Manager, que permitiría al hotelero distribuir sus disponibilidades y precios en los principales canales de comercialización web (booking, expedia, etc..)
- Establecer el motor de reservas web en la página de facebook del propio hotel, generando reservas directas donde más tiempo pasan los usuarios.
- Conexión con tpv virtual con el banco o caja que decida nuestro cliente
- Y potentes herramientas de marketing, en las que hemos trabajado muy duro.

Ahora esta súper joven agencia malagueña, está implementando nuevos idiomas que le permitirán generar negocios en otros países para cada uno de los hoteles con los que trabajan. En cuestión de semanas esperan tener la plataforma debidamente adaptada a sueco, noruego, ruso, chino y japonés.

Aunque en apariencia el hotelero valore las herramientas como cotidianas parte del secreto no es lo que hacen, sino más bien cómo lo hacen. Las herramientas que han desarrollado trabajan al unísono con un único fin, incrementar las ventas directas, incrementar la facturación y fidelizar a los clientes. El ahorro para el hotelero es impresionante, teniendo en cuenta sus reducidas tarifas y que los principales canales suelen tener comisiones que bordean el 15%. Un hotelero de este nivel de venta, unos 100.000 euros, hubiera generado unas comisiones que bordearían sin impuestos los 15.000 €.

Las previsiones iniciales teniendo una proyección lineal de su negocio actual, les permitiría generar más de 1 millón de euros en reservas directas antes de final de este 2015, principios de 2016. Hemos trabajado muy duro y ahora sabemos cómo es el camino que tenemos que recorrer con cada cliente.

D. Juan García, gerente de esta empresa tecnológica, anima al empresario-hotelero a contactar con ellos con el fin de explicar de una forma más detallada toda la estrategia de marketing que están orquestando con tanto éxito.

**Datos de contacto:**

Juan García Delicado  
Gerente y Propietario de Cashuba.com  
95.252.40.19

Nota de prensa publicada en: [29620](#)

Categorías: [Marketing Turismo Emprendedores E-Commerce](#)