Publicado en Barcelona el 04/04/2011

# [Los usuarios pueden ahorrar de media 250 euros en viajes esta Semana Santa, gracias a la compra colectiva](http://www.notasdeprensa.es)

## ? La última moda para conseguir las mejores ofertas de viajes es la compra conjunta. LetsBonus (www.letsbonus.com) es pionera en ofrecer planes de viajes con descuentos con la fórmula de la compra colectiva.

? LetsBonus (www.letsbonus.com) ha alcan

 Barcelona, 4 de abril de 2011 – La última moda para conseguir las mejores ofertas en viajes es la compra conjunta. Gracias al poder de la compra en grupo a través de plataformas como LetsBonus (www.letsbonus.com), es posible encontrar planes de viaje, por ejemplo de cara a la semana santa, con un ahorro medio de 250 euros. LetsBonus, (www.letsbonus.com), es la compañía de compra colectiva pionera en España en incluir ofertas de viajes en sus propuestas de planes de ocio, desde noviembre de 2010. Cada semana, propone a sus más de 2,5 millones de suscriptores interesantes planes de viajes de larga y media distancia con descuentos de hasta el 70%. También, desde febrero de este año, los suscriptores de LetsBonus en Portugal, Italia, Argentina, México y Chile pueden adquirir propuestas de viajes a través de la compra colectiva. Posteriormente, empresas de la competencia han seguido la senda abierta por LetsBonus. De cara a la Semana Santa, LetsBonus ha preparado para sus usuarios una serie de ofertas de viajes con importantes descuentos, que se publicarán a través de su página web. El concepto de las ofertas de viajes es similar a las propuestas de ocio y entretenimiento que LetsBonus envía diariamente a sus suscriptores. A través de su página web, www.letsbonus.com, del email y de sus canales en redes sociales, LetsBonus ofrece cada semana interesantes planes de viajes y estancias en hoteles de lujo y con encanto con increíbles descuentos de hasta el 70%, que son posibles al garantizar a los comercios un volumen mínimo de clientes. Estas ofertas están activas entre 4 y 7 días y, generalmente, pueden disfrutarse durante los meses siguientes a su adquisición. La estrategia de LetsBonus a medio plazo es crear sinergias entre los diferentes mercados en los que está presente (España, Italia, Portugal, Argentina y México) para que sus usuarios puedan combinar viajes y ofertas transnacionales. De manera, que el usuario de Madrid que adquiera un viaje a Milán, pueda también disfrutar de una escapada al lago Como a través de LetsBonus Italia. Para Miguel Vicente, fundador y CEO de LetsBonus, “al incluir viajes en nuestras propuestas, hemos ampliado sustancialmente la oferta de valor a nuestros usuarios, que podrán aprovechar las ventajas de la compra colectiva en sus planes de vacaciones y fin de semana, con propuestas interesantes e importantes descuentos. Además, para nuestros socios, proporciona un nuevo medio de publicidad que permite dar a conocer sus hoteles a millones de usuarios de distintas ciudades”. Nuevo canal de ventas para las empresas del sector turismo Para los hoteles, LetsBonus supone un nuevo canal de venta que permite llegar a 2,5 millones de usuarios en España y más de 20 millones en todo el mundo y les garantiza un número mínimo de ventas. Por ejemplo, gracias al uso viral de las redes sociales y la web, LetsBonus ha conseguido vender 1.200 habitaciones de hotel en sólo 24h. LetsBonus ha alcanzado acuerdos con numerosas cadenas hoteleras y establecimientos, entre ellos NH, Barceló o Silken, para ofrecer a sus clientes planes de viajes variados: desde una escapada a Estambul en hotel de cinco estrellas, con vuelo y traslados, hasta un fin de semana de ski en Andorra o una noche romántica en Roma con desayuno y champán… E incluso propuestas de larga distancia, como un viaje a Pekín con un descuento del 50%. La decidida apuesta de LetsBonus por el sector de viajes se ha demostrado con su presencia en la última edición de Fitur, donde LetsBonus fue la única empresa del sector de la compra colectiva en estar presente con un stand propio. Además, LetsBonus también expondrá en las principales ferias de turismo, como el BIT de Milán, BTL de Lisboa y Tiangus Turístico de México. Un concepto basado en la viralidad de las redes sociales El éxito del concepto está basado en la interactividad y las potencialidades de las redes sociales, explotando las capacidades de marketing viral y el éxito de las nuevas redes sociales como Facebook, Tuenti, Twiter, Myspace, Meneame, Delicious, blogs, etc… El marketing viral en redes sociales, el atractivo de los planes propuestos, la diversión del modelo de compra colectiva y el volumen de los descuentos son la base éxito del concepto. Los seguidores de LetsBonus remiten y recomiendan la oferta a sus amigos apoyándose en las redes sociales, para alcanzar cada vez mayores volúmenes y mayores descuentos. LetsBonus es capaz utilizar las redes sociales para trasladar el poder negociador a los consumidores, haciendo posible el “sueño de comprar por volumen” de forma sencilla e individualizada, pudiendo disfrutar al máximo del ocio sin “vaciar la cartera”. # # # Sobre LetsBonus LetsBonus (www.letsbonus.com) ofrece una oferta diaria de ocio a sus suscriptores on-line con actividades exclusivas que pueden disfrutar en sus ciudades, con descuentos de hasta el 70%, como una cena gourmet, un spa de lujo o una escapada romántica. La compañía fue fundada por Miguel Vicente en septiembre del 2009 en Barcelona, convirtiéndose en la web pionera de la compra colectiva en España y Europa. Recientemente, LetsBonus ha desarrollado una joint-venture con el líder estadounidense del sector de la compra colectiva, Living Social, que cuenta con la participación de Amazon. LetsBonus cuenta con un equipo de más de 300 empleados y lidera este mercado en España. La compañía española está presente en 6 países: España, Italia, Portugal, Argentina, Chile y México y opera en 25 ciudades. LetsBonus cuenta con un equipo de expertos locales en todas estas ciudades que ayudan a sus socios a potenciar sus negocios. LetsBonus cuenta con oficinas en Barcelona, Madrid, Valencia, Roma, Milán, Lisboa, Buenos Aires, Santiago de Chile y México DF. Para más información sobre LetsBonus, visita www.letsbonus.com

**Datos de contacto:**

Axicom para Lets Bonus

916611767

Nota de prensa publicada en: [https://www.notasdeprensa.es/los-usuarios-pueden-ahorrar-de-media-250-euros-en-viajes-esta-semana-santa-gracias-a-la-compra-colectiva](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorias: Viaje Entretenimiento



[**http://www.notasdeprensa.es**](http://www.notasdeprensa.es)