La cadena hotelera Bossh! Hotels lanza una oferta estrella para la captación de nuevos franquiciados

No es un secreto que la pandemia que se está viviendo ha sido un duro varapalo para muchos sectores, uno de ellos el turismo. Es por ello que Bossh! Hotels ha mejorado hasta final de año las condiciones de acceso a su franquicia para todos aquéllos hoteles, hostales y apartamentos que quieran dar un empujón a su calidad, su servicio y sobre todo, sus ventas, apostando por una marca que no ha dejado de crecer desde su fundación en 2018

Las palabras se demuestran con resultados

"No estamos en un momento en el que se permitan vendedores de humo" , comenta Oliver Muñoz, Director de Expansión de Bossh!Hotels. "Sabemos que tenemos que demostrar nuestra valía, y la mejor forma de hacerlo es trabajando. Tenemos confianza en nuestro método, por ello hemos eliminado el canon de entrada y la permanencia para todas las unidades que entren en la franquicia hasta finales de año".

Bossh! Hotels apuesta por la personalización del servicio según las necesidades de cada caso. "Cada hotel, cada hostel, es un mundo. Tiene sus retos propios además de los generales del sector. El éxito de Bossh Hotels es que aunamos nuestra experiencia como hoteleros con unidades propias desde hace más de 20 años, con las últimas tendencias del mercado y las aplicamos a cada caso en particular", comenta Oliver Muñoz.

Más de un 20% de aumento en la rentabilidad mínima el primer año

Los números hablan por sí solos, y es que todas las unidades que han entrado este 2020 han aumentado su rentabilidad, incluso en tiempos de pandemia. La posibilidad de entrar en una marca fuerte, con mejores proveedores, mejores procedimientos y mejor software, permite que, junto al revenue mangement y al marketing de calidad, muchos establecimientos turísticos hayan conseguido superar estos tiempos.

Es por ello que desde Bossh! Hotels se ha lanzado una propuesta única en el mercado, que permite el acceso a la franquicia sin ningún tipo de pago por adelantado, y si ningún tipo de contrato de permanencia. Es decir, sin ninguna obligación de permanecer bajo el amparo de la franquicia, los hoteles, hostales y apartamentos que firmen durante lo que queda de 2020 tendrán la única necesidad de permanecer si los resultados así se lo aconsejan.

Los tiempos requieren una oferta potente

Son muchos los hoteles, hostales y apartamentos turísticos que han visto mermados sus ingresos en tiempos de pandemia. Muchos, probablemente de forma irrecuperable. Por ello es necesario ofrecer a los hosteleros propuestas que estén enfocadas única y exclusivamente a ayudarles, sin necesitar de su parte un extra de confianza que ya han tenido que emplear durante la pandemia.

"Claro que queremos ver nuestra franquicia crecer", comenta Oliver. "Pero siempre a cambio de un servicio honesto. Estamos convencidos de nuestros resultados y por ello no tenemos que atar a nadie. Tenemos una marca fuerte, con una gran identidad corporativa y un buen ramo de procesos y servicios que convierten cualquier hotel, en un hotelazo".

Se puede encontrar toda la información para formar parte de Bossh! Hotels en esta página web.

Datos de contacto:

Oliver Muñoz

Director de Expansión Bossh Hotels

634 61 41 94

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

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Marketing](#) [Turismo](#) [Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>