

Olivia Singular Houses: +91% en ingresos por venta directa



+91%
INGRESOS POR
VENTA DIRECTA

40-50%
SHARE DE VENTAS
DE LA CADENA

PARATY
- T E C H -

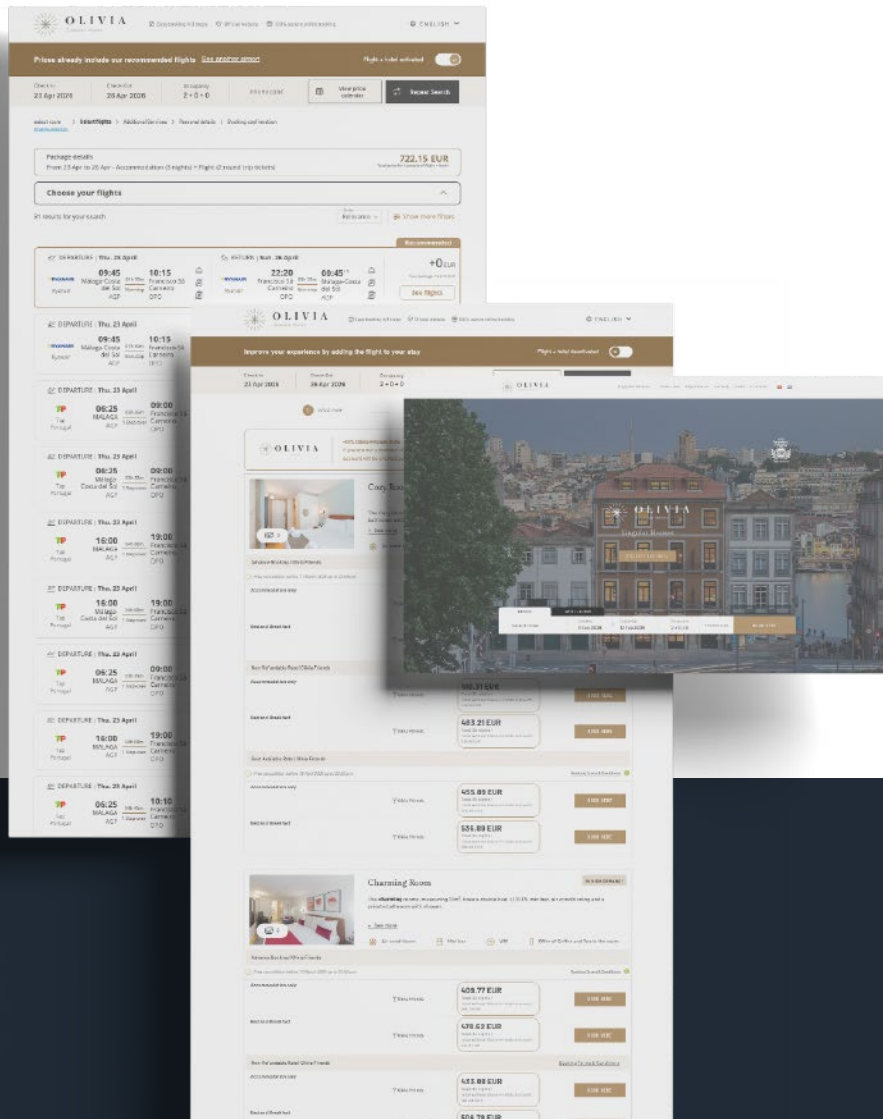


OLIVIA
Singular Houses

CASO DE ÉXITO

Una colaboración que sitúa el canal directo en el centro de la estrategia

Carlos de Freitas, Director General de Olivia Singular Houses (durante el proyecto)



Olivia Singular Houses es un grupo de hoteles boutique en Oporto, compuesto por tres propiedades con identidad propia, **Exmo Hotel, 1872 River House y Marquês Garden House**, pero unidas por una misma esencia: la autenticidad, el cuidado por el diseño y una experiencia del huésped pensada al detalle.

La situación de partida de la cadena se caracterizaba por una fuerte dependencia de la intermediación y un canal directo que no estaba explotando todo su potencial de rentabilidad, una situación muy frecuente en hoteles boutique.

La alianza entre **Olivia Singular Houses y Paraty Tech** nace precisamente con los objetivos de **impulsar la venta directa como principal motor de ingresos y de consolidar una estrategia comercial sólida y sostenible** en todos los establecimientos de la cadena.

CASO DE ÉXITO

El impulso del motor de reservas redefinió nuestro crecimiento

Carlos de Freitas, Director General de Olivia Singular Houses (durante el proyecto)

En 2023, el canal directo de **Olivia Singular Houses** representaba un modesto **17 % de share del total de las ventas**, con una distribución claramente dominada por las OTAs y otros intermediarios. A pesar de contar con un producto con gran potencial, la cadena no disponía de una estrategia activa que le permitiera reducir esa dependencia de terceros en favor del fortalecimiento de las reservas directas.

De la mano de **Paraty Tech**, el canal directo pasó a situarse en el centro mismo de la estrategia, con el objetivo prioritario de transformarlo en un auténtico motor de crecimiento.

El cambio ha sido notable. En menos de un año, el canal directo ha crecido significativamente, hasta suponer entre el **40% y el 50% del total de las ventas de la cadena**, consolidándose como un pilar clave de su comercialización.

+91%
INGRESOS CON PARATY TECH

40%-50%
DE MEDIA DE SHARE EN 2025

PARATY
— T E C H —



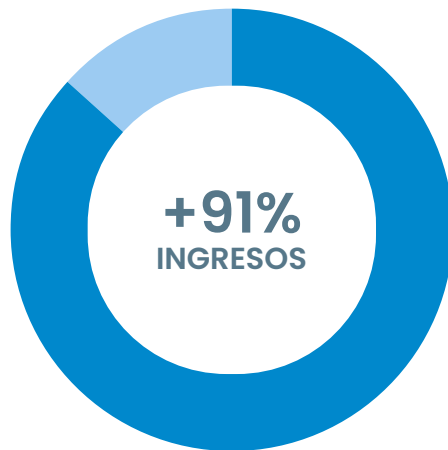
OLIVIA
Singular Houses

CASO DE ÉXITO

UN NUEVO MOTOR DE RESERVAS QUE IMPULSA EL CRECIMIENTO

Ingresos por el motor de reservas

2023 vs. 2025



● Motor Paraty Tech ● Otro motor

La incorporación del **motor de reservas de Paraty Tech** representó un hito estratégico en la consolidación de la venta directa de **Olivia Singular Houses**.

En comparación con la solución anterior, esta implementación ha permitido optimizar la experiencia de usuario, mejorar los ratios de conversión y dotar al canal directo de una infraestructura sólida, escalable y orientada a resultados.

Entre el inicio de la colaboración en 2023 y el cierre de 2025, los ingresos generados a través del motor de reservas han experimentado **un crecimiento del 91% a nivel cadena, reforzando el posicionamiento del canal directo como eje central** dentro de su estrategia de distribución y rentabilidad.

PARATY
— T E C H —



OLIVIA
Singular Houses

CASO DE ÉXITO

LA FÓRMULA DEL CRECIMIENTO: TECNOLOGÍA, ESTRATEGIA Y EQUIPO

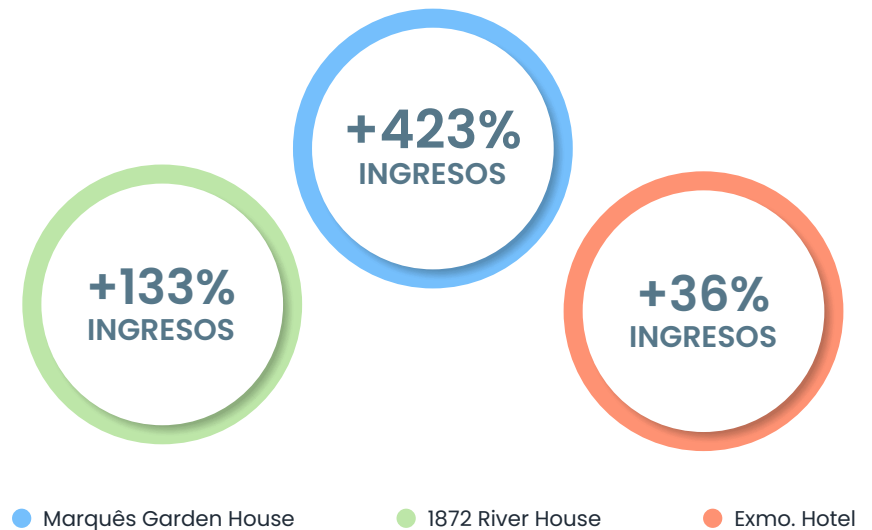
El éxito de la colaboración también se refleja en el análisis individual de cada establecimiento hasta el cierre de 2025.

La evolución positiva ha sido transversal en toda la cadena y, en algunos casos, muy significativa. Por ejemplo, en **Marquês Garden House**, los ingresos del canal directo han llegado a **multiplicarse x5 en este periodo** (+423%).

Asimismo, la tecnología implementada ha ampliado la capacidad comercial de cada hotel de la cadena, **más allá de la habitación**, la solución nativa de **Hotel + Vuelo** y el **servicio de Transfers**, brindando al huésped una experiencia de reserva completa, fluida y sin fricciones. Un paso que no solo mejora la experiencia del usuario, sino que incrementa el ticket medio, las roomnights y la tasa de conversión.

Ingresos por el motor de reservas

2023 vs. 2025



EL CANAL DIRECTO

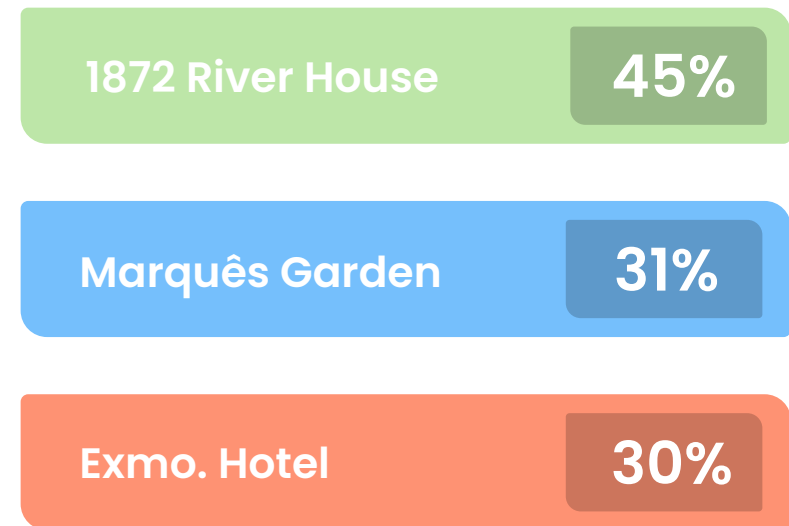
EJE CENTRAL DE LA DISTRIBUCIÓN

El impulso del canal directo no solo se ha traducido en mayores ingresos, sino también en mayor protagonismo dentro del mix de distribución de cada alojamiento.

La nueva estrategia ha reforzado su posicionamiento como canal prioritario, elevando su cuota y proporcionando a la cadena **mayor control sobre la distribución, los precios y la relación con el cliente final**.

Este avance representa un cambio estructural en el modelo comercial: **el canal directo ha dejado de ser un apoyo complementario para consolidarse como uno de los pilares estratégicos del negocio**. Los resultados obtenidos en cada hotel avalan la evolución hacia un modelo más rentable, sostenible y plenamente alineado con la visión del grupo.

Share de ventas 2024 vs. 2025

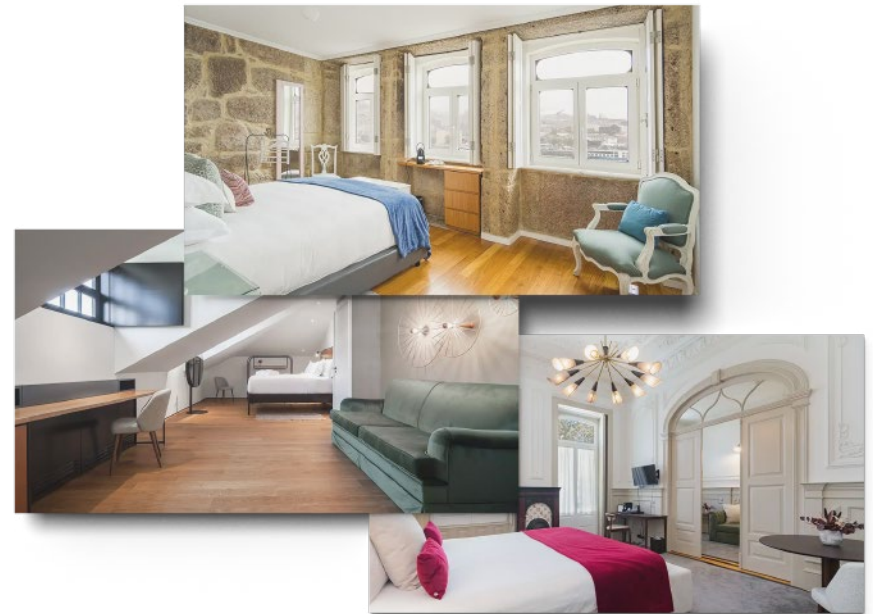


COORDINACIÓN Y COMUNICACIÓN ENTRE AMBOS EQUIPOS

Solo puedo expresar mi agradecimiento a Paraty por la confianza depositada en nosotros al apostar por una empresa pequeña, con tan solo 40 habitaciones, en un mercado cada vez más competitivo y **sin temor a competir con grandes actores como Booking y Expedia.**

Por confiar en mí y en Olivia. Por la transparencia, el respeto y la franqueza que nos llevaron a desarrollar más que una colaboración: **una amistad basada en la ética, el profesionalismo y la sinceridad.**

Carlos de Freitas, Diretor Geral da Olivia Singular Houses (durante o projeto).



PARATY
— T E C H —



OLIVIA
Singular Houses

CASO DE ÉXITO

UN CRECIMIENTO SOSTENIBLE A LARGO PLAZO PARA EL CANAL DIRECTO







CONCLUSIONES

La colaboración entre **Olivia Singular Houses y Paraty Tech** ha supuesto un cambio estructural en su modelo de distribución.

En menos de un año, el canal directo ha pasado **del 17% al 40%** de la producción total, consolidándose como pilar central estratégico de rentabilidad, **uplicando incluso los ingresos** obtenidos con el anterior motor de reservas.






CLAVES DEL ÉXITO

-  Estrategia 100 % enfocada en potenciar el canal directo.
-  Trabajo coordinado y **comunicación constante** entre equipos.
-  **Motor de reservas optimizado** y en continua evolución.
-  **Soluciones diferenciales** (Hotel + Vuelo, Transfers).



HITOS ALCANZADOS

-  **+91 % ingresos por venta directa** (2023 vs 2025)
-  Hasta **+423 % de crecimiento en algunas propiedades.**
-  **Cuotas de venta directa** superiores al 40%, con picos cercanos al 50%
-  **Base tecnológica preparada** para seguir creciendo.

PARATY
— T E C H —



OLIVIA
Singular Houses

CASO DE ÉXITO

ESPAÑA

(+34) 952 230 887

salesinfo@paratytech.com

USA

(+1) 407 455 0160

info.usa@paratytech.com

MEXICO

(+52) 998 341 4897

info.mexico@paratytech.com

COLOMBIA

(+57) 321 296 2015

info.colombia@paratytech.com

PORTUGAL

(+351) 300 506 271

info.portugal@paratytech.com

www.paratytech.com



WEB | MOTOR | REVENUE | MARKETING | VOZ

In **technology** we **trust**

PARATY
— T E C H —

Paratyworld