

Estival alcanza un 85% más de conversiones con su estrategia de marketing digital



+74%
VALOR DE CONVERSIÓN

+1
NUEVO CANAL

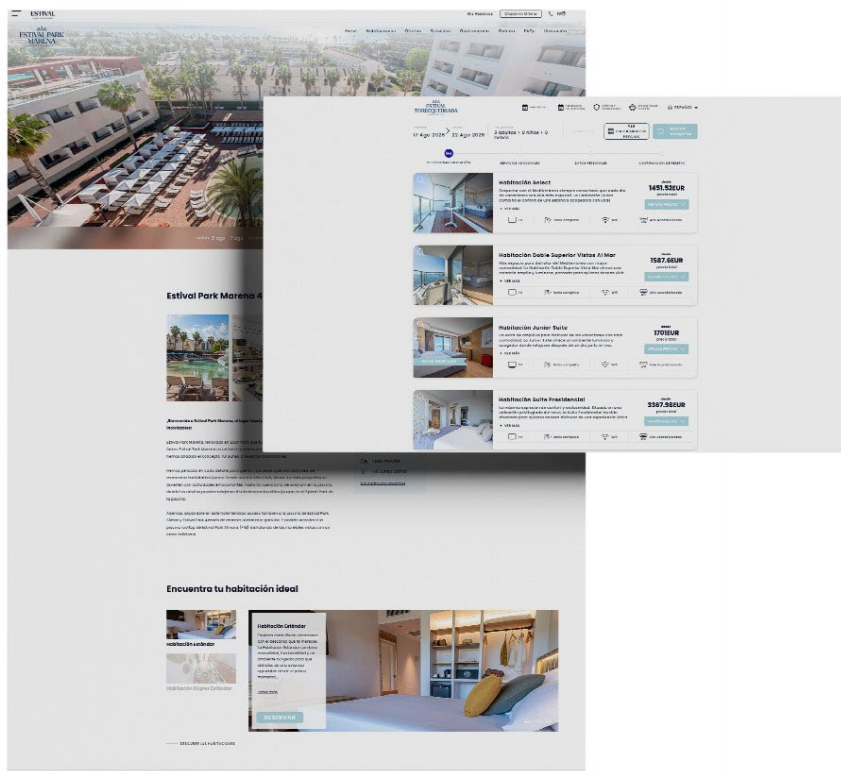
PARATY
— T E C H —

ESTIVAL
HOTELS & RESORTS

CASO DE ÉXITO

Hemos construido una estrategia de marketing más sólida, con un impacto directo en nuestros resultados

Juan Carlos Capilla, Sales & Marketing Director en Estival Group



Estival Hotels & Resorts es una cadena hotelera con presencia en algunos de los principales destinos turísticos del país: Costa Dorada, Costa del Sol, Costa de la Luz, Barcelona y Andorra. Con una oferta alojativa que incluye **hoteles, resorts, apartamentos y campings**, la compañía apuesta por la diversificación y una propuesta turística adaptada a los distintos perfiles de viajeros. La colaboración entre **Estival y Paraty Tech** abarca un **ecosistema de soluciones 100% orientadas a potenciar la venta directa**.

En este caso de éxito, nos centramos en la **evolución de su estrategia de marketing digital**. En apenas cinco meses, la estrategia ha impulsado un **crecimiento del 74% en el valor de conversión** y ha sentado las bases de un **ecosistema más eficiente y equilibrado**.

EL ECOSISTEMA DIGITAL CRECE MÁS CONVERSIÓN, MÁS CANALES



Las cifras corresponden a los resultados obtenidos de **enero a mayo de 2026**, comparados con el mismo periodo de 2025. Esta evolución confirma que el crecimiento no proviene de un canal aislado, sino de la coordinación de todo un ecosistema de

marketing digital y una estrategia diseñada para ganar volumen sin sacrificar rentabilidad. **Google Ads, Metabuscadores y Social Ads** trabajan de forma complementaria, con una inversión que evoluciona en línea con los resultados.

PARATY
— T E C H —

ESTIVAL
HOTELS & RESORTS

CASO DE ÉXITO

PARATY DIGITAL SUITE

SOLUCIONES IMPLEMENTADAS

Paraty Tech asumió la gestión integral del ecosistema de captación digital de **Estival Hotels & Resorts** con el objetivo de **diversificar el tráfico, aumentar el valor de conversión** y construir un modelo de crecimiento más sólido y equilibrado.

GOOGLE ADS

Se optimizó el **principal canal de captación de la cadena** para incrementar su alcance, atraer tráfico más cualificado y generar un mayor volumen de reservas, manteniendo la eficiencia de la inversión a través de **Paraty Digital Suite**.

METABUSCADORES · GOOGLE HOTEL ADS

Con **Paraty Metas** se reforzó la presencia en **Google Hotel Ads** para **captar al usuario en el momento de mayor intención de reserva** y dirigirlo a la web oficial.

SOCIAL ADS · META

Por primera vez en 2026, la cadena activó **campañas en redes sociales para diversificar la captación más allá de Google y los metabuscadores**. La gestión corrió a cargo del equipo de nuestra agencia de marketing **Paraty Digital Suite**.

TRES PALANCAS, UN MISMO OBJETIVO

- ✓ **Escalar Google Ads:** +65% conversiones
- ✓ **Potenciar metabuscadores:** +132% valor de conversión
- ✓ **Activar Social Ads:** 8,7% del valor de conversión

PARATY
— T E C H —

ESTIVAL
HOTELS & RESORTS

CASO DE ÉXITO

GOOGLE ADS

EL CANAL QUE MÁS CRECE

○ Impresiones

+125%

○ Clics

+79%

○ Conversiones

+65%

○ Valor de conversión

+51%

○ Inversión

+60%

○ ROAS

-5%

+51%

Valor de conversión

+65%

Conversiones

Google Ads se mantiene como el canal de mayor peso de la cadena. El canal ha escalado con fuerza: **+125% en impresiones y +79% en clics**, con un +65% más de conversiones y un +51% en valor de conversión. El incremento de la inversión (+60%) ha acompañado el crecimiento de resultados, manteniendo un ROAS elevado y en línea con el del año anterior.

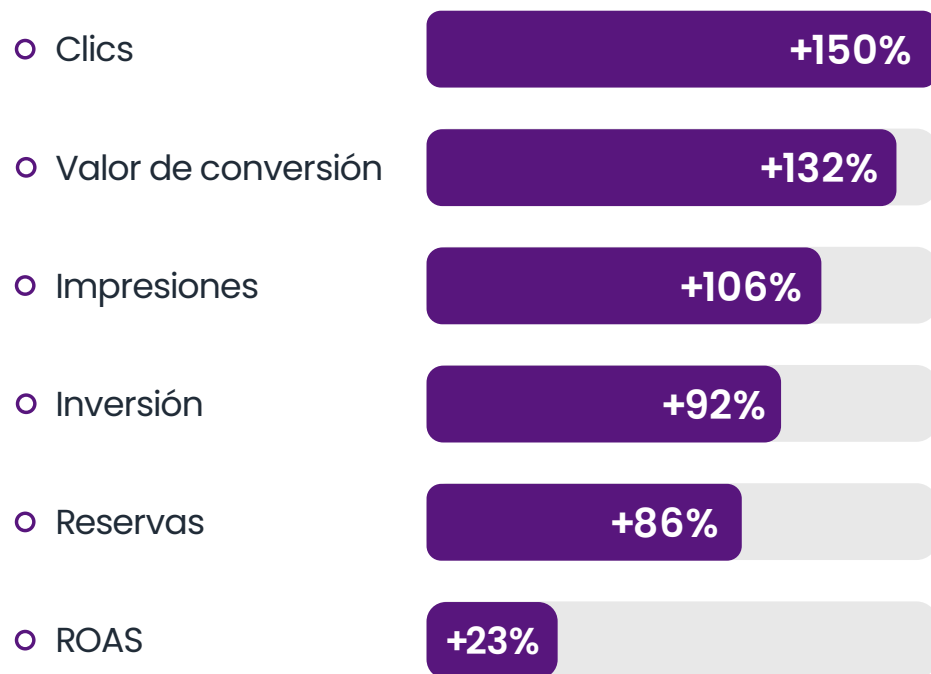
PARATY
— T E C H —

ESTIVAL
HOTELS & RESORTS

CASO DE ÉXITO

METABUSCADORES

2X LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN GHA



+132%
Valor de conversión

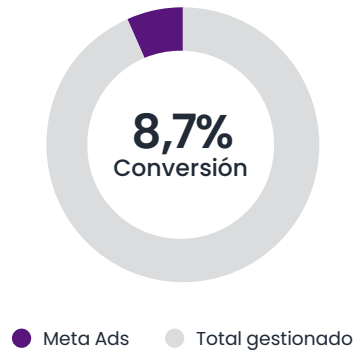
+86%
Conversiones

Google Hotel Ads representa el mayor impulso de crecimiento del ecosistema. Entre enero y mayo de 2026, **el valor de conversión ha aumentado un 132%** respecto al mismo periodo de 2025, con un **+86% más de reservas** y **+106% más de impresiones**. La inversión ha crecido de forma eficiente, mejorando el ROAS y consolidando el canal como **uno de los principales impulsores de la venta directa**.

SOCIAL ADS

EL GRAN SALTO DEL ECOSISTEMA

Valor de conversión de Meta Ads sobre el total gestionado



Social Ads (Meta Ads) se incorpora por primera vez en 2026 a la estrategia de Estival Hotels & Resorts. Aunque no hay datos para comparar con ejercicios anteriores, en apenas cinco

Peso de Social Ads en el Marketing Digital enero - mayo 2026



meses, ya representa el **8,7 % del total del valor de conversión, con solo el 4,6 % de la inversión**. Es pues un canal incremental que diversifica la captación más allá de Google y los metabuscadores.

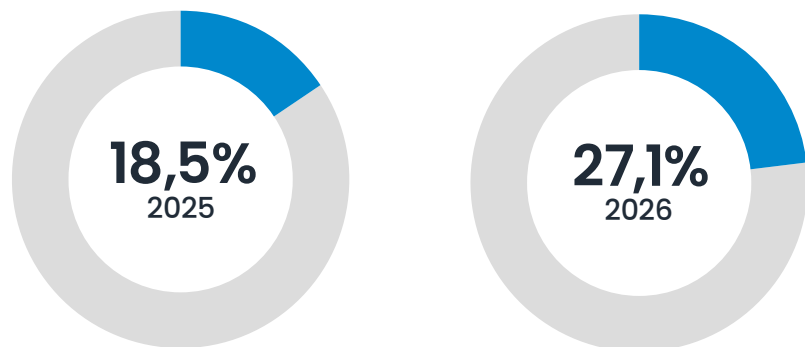
PARATY
— T E C H —

ESTIVAL
HOTELS & RESORTS

CASO DE ÉXITO

EL MARKETING DIGITAL GANA PESO EN LA VENTA DIRECTA

Peso del Marketing Digital en la venta directa
enero - mayo 2026



Gracias a las acciones conjuntas de marketing digital, el ecosistema ha ganado **+8,5 puntos porcentuales de peso en la venta directa** respecto al año anterior.

Peso por canal en la venta directa
enero - mayo 2026

GOOGLE ADS

16,8% → 21,4%

METABUSCADORES

1,7% → 3,3%

SOCIAL ADS

0% → 2,3%

PARATY
— T E C H —

ESTIVAL
HOTELS & RESORTS

CASO DE ÉXITO

RESULTADOS QUE CONSOLIDAN LA ESTRATEGIA DEL CANAL DIRECTO



CONCLUSIONES

La estrategia de marketing digital ha logrado un crecimiento sólido y equilibrado del ecosistema de captación.

Entre enero y mayo de 2026, **el valor de conversión aumentó un 74%**, mientras que **las conversiones subieron un 85% respecto al mismo periodo del año anterior**. Google Ads se consolidó como principal motor, los metabuscadores duplicaron su valor y Social Ads se erige como nuevo canal de captación.



CLAVES DEL ÉXITO



Escalar lo que ya funcionaba y sumar un canal nuevo desde cero.



Un único ecosistema gestionado bajo una única estrategia.



Uso del dato para activar demanda y optimizar el marketing.



Crecer sin perder eficiencia: más volumen sin sacrificar rentabilidad.



RESULTADOS



+74% en valor de conversión y **+85% en conversiones** (ene-may 2026 vs 2025).



Google Ads: **+51% en valor** con el **ROAS estable**.



Metabuscadores: **+132 % en valor** y **+23% de ROAS**.



El marketing digital gana **+8,5 puntos de peso en el canal directo**.

PARATY
— T E C H —

ESTIVAL
HOTELS & RESORTS

CASO DE ÉXITO

ESPAÑA

(+34) 952 230 887

salesinfo@paratytech.com

PORTUGAL

(+351) 300 506 271

info.portugal@paratytech.com

MEXICO

(+52) 998 341 4897

info.mexico@paratytech.com

COLOMBIA

(+57) 321 296 2015

info.colombia@paratytech.com

www.paratytech.com



IA | WEB | MOTOR | REVENUE | MARKETING | VOZ

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

PARATY
— T E C H —

Paratyworld