

Port Hotels y Paraty Tech: +58% en ingresos por venta directa



+58%
INGRESOS VENTA DIRECTA

x3
ATENCIÓN TELEFÓNICA

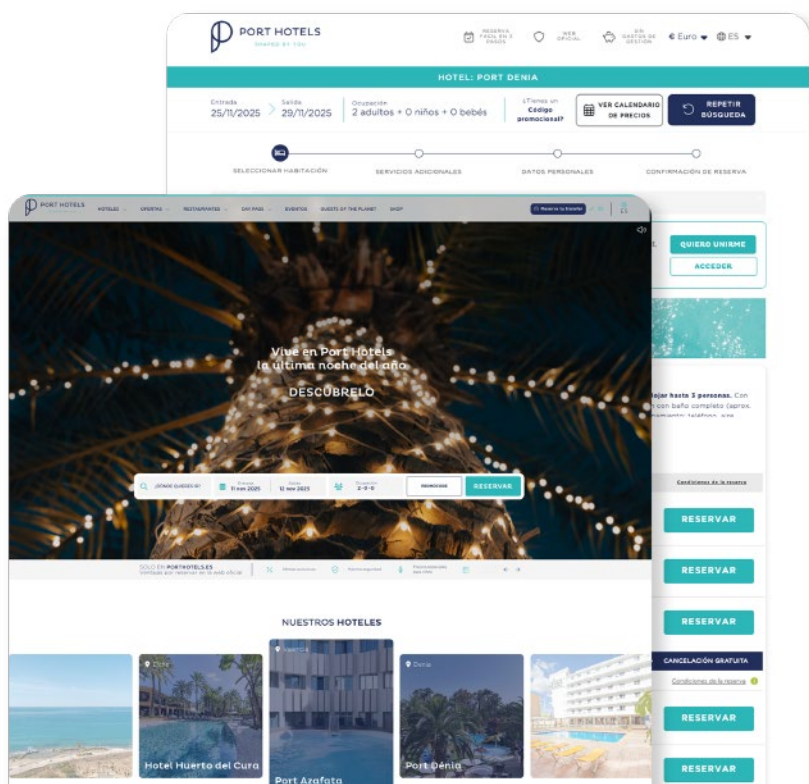
PARATY
— T E C H —

 **PORT HOTELS**
SHAPED BY YOU

CASO DE ÉXITO

Una colaboración estratégica que impulsa nuestro proceso de transformación digital

Diego Fernández Pérez de Ponga, CEO de Port Hotels



Port Hotels, con presencia en algunos de los destinos más populares de la Comunidad Valenciana, como Benidorm, Dénia, Calpe, Alicante y Valencia, mantiene una estrategia firme que sitúa al huésped en el centro y a la innovación tecnológica como motor de crecimiento.

La colaboración entre **Port Hotels** y **Paraty Tech** nació con este mismo objetivo: optimizar procesos, maximizar la rentabilidad del canal directo y centralizar la gestión tecnológica bajo un único proveedor.

Después de años de trabajo conjunto, los resultados hablan por sí solos. La cadena ha mejorado su eficiencia operativa, ha incrementado los ingresos por venta directa y ha **consolidado su posición como referente tecnológico del sector hotelero**.

PARATY
— T E C H —

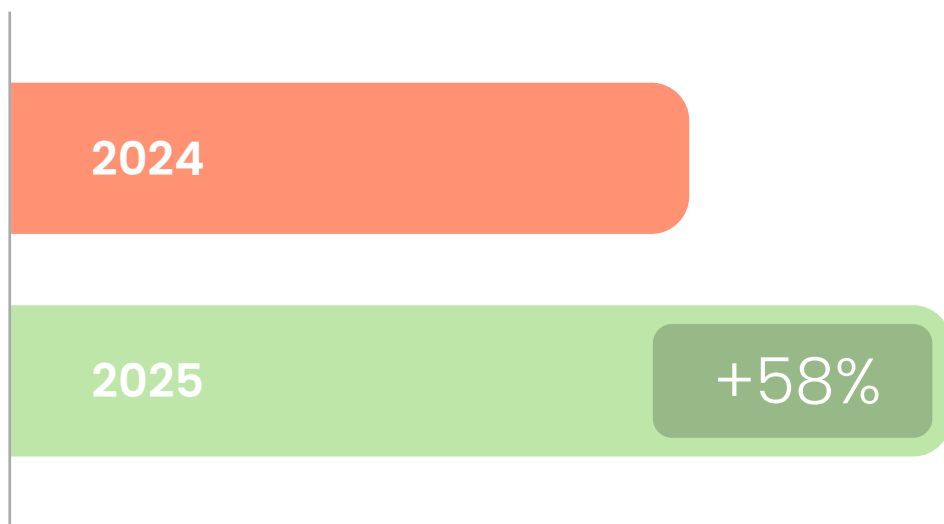
 **PORT HOTELS**
SHAPED BY YOU

CASO DE ÉXITO

INCREMENTO DE LAS RESERVAS DIRECTAS 2024 VS. 2025

Reservas Directas

ENERO - AGOSTO 2024 vs. 2025



La alianza estratégica entre **Port Hotels** y **Paraty Tech** ha impulsado un crecimiento más que significativo en todos los indicadores clave del canal directo online. Solo entre enero y agosto (2025), **los ingresos por venta directa han crecido un 58%**, en comparación con el mismo periodo del año anterior.

Port Hotels ha alcanzado un verdadero hito en tan solo ocho meses, **superando durante el mencionado periodo el total de reservas directas registradas en todo 2024**, consolidando así su página web oficial como la principal fuente de ingresos.

Además, la creciente confianza de sus huéspedes se refleja en el notable aumento de las reservas con **tarifas no reembolsables**, **que pasaron del 3,6% en 2024 al 4,8% en 2025**, contribuyendo a una mayor rentabilidad del canal.

Los resultados reflejan la eficiencia y la rentabilidad de nuestra colaboración

Diego Fernández Pérez de Ponga, CEO de Port Hotels

La colaboración entre **Port Hotels** y **Paraty Tech** se ha basado desde el principio en la creación de un ecosistema integral que abarca cada uno de los puntos del customer journey: desde la generación de visitas a la **página web oficial** para convertirlas en reservas, hasta la gestión del **canal de voz**.

Una estrategia que permite **optimizar cada etapa del funnel** de conversión, y **reducir la dependencia de la intermediación**.

Esta sinergia ha generado resultados sólidos durante todos los años de trabajo conjunto. Así, entre 2024 y 2025, **las reservas directas online han aumentado un 58%**, mientras que el trabajo de los agentes telefónicos de **Ring2Travel** se ha traducido en un **incremento del 291% en el número de llamadas gestionadas**, contribuyendo de camino a la tan necesaria omnicanalidad.

+58%

INGRESOS RESERVAS WEB OFICIAL

+291%

LLAMADAS TELEFÓNICAS ATENDIDAS

PARATY
— T E C H —

 **PORT HOTELS**
SHAPED BY YOU

CASO DE ÉXITO

RING2TRAVEL

REFUERZO DEL CANAL DE VOZ

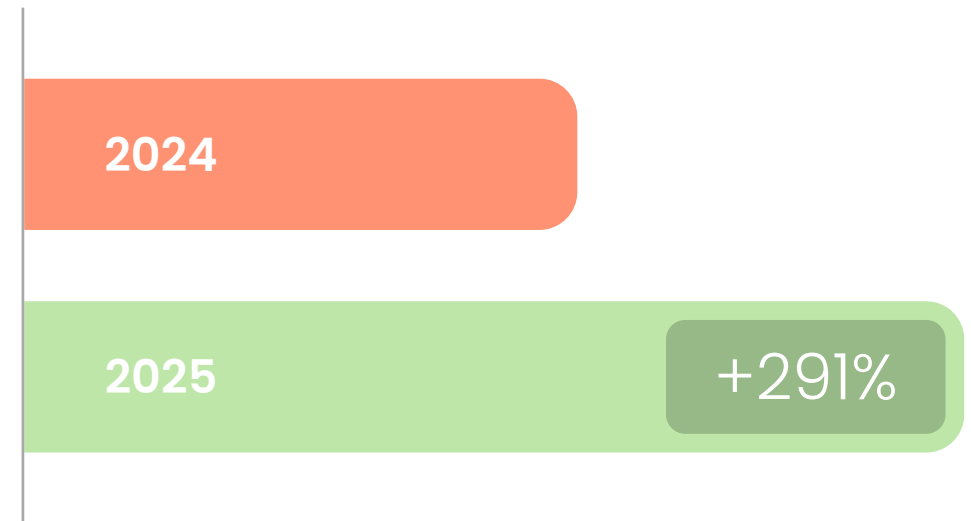
Tras los buenos resultados cosechados en su página web oficial, **Port Hotels** optó también por reforzar su canal de voz, incorporando **Ring2Travel**, el Call Center de **Paraty Tech**, con el propósito de mejorar la eficiencia, la atención y la conversión a través del teléfono.

Los datos avalan plenamente esta decisión, pues comparando 2024 con 2025, **el volumen de llamadas atendidas aumentó un 291%**, en el mismo periodo de estudio, comprendido entre enero y agosto.

Asimismo, la tasa de conversión registró una evolución muy favorable, pasando de un **10,1%** entre enero y agosto de 2024, a un **12%** en el mismo periodo de 2025, evidenciando una gestión comercial más eficaz.

Llamadas Atendidas

ENERO - AGOSTO 2024 vs. 2025



COLABORACIÓN INTEGRAL

SOLUCIONES IMPLEMENTADAS

-  MOTOR DE RESERVAS — La **última versión** de nuestro motor de reservas inteligente.
-  DISEÑO WEB — Webs personalizadas y orientadas a la conversión.
-  REVENUE MANAGEMENT — Nuestro Triángulo de la Paridad y Rescue Seeker.
-  PARATY DIGITAL SUITE — Generar **tráfico de calidad** y maximizar las conversiones.
-  PARATY LOYALTY — **Club PortShapers**: beneficios loyalty al alcance de un clic.
-  RING2TRAVEL — **Atención 24/7** en picos de demanda y fuera de horario.
-  CALL SEEKER — Envío de **cotizaciones** y gestión de **reservas** abandonadas.
-  PARATY E-PAYMENTS — Reglas de pago personalizadas y **tokenización** de datos.

PARATY
— T E C H —



PORT HOTELS
SHAPED BY YOU

CASO DE ÉXITO

ESTRATEGIAS QUE IMPULSAN EL ÉXITO DE RING2TRAVEL



COMUNICACIÓN FLUIDA ENTRE LOS EQUIPOS

La colaboración estrecha entre el Call Center de **Ring2Travel** y el equipo de **Port Hotels** garantiza **respuestas rápidas y una estrategia coordinada** en cada interacción.



ATENCIÓN FUERA DE HORARIO Y POR DESBORDAMIENTO

Ring2Travel se encarga de las **llamadas fuera de horario** y durante los **picos de demanda**, aumentando el volumen de llamadas atendidas y aliviando la carga del equipo interno.



CALL SEEKER PARA COTIZACIONES EFECTIVAS

La integración con **Call Seeker** permite gestionar las cotizaciones de forma eficiente, incrementando la conversión de llamadas y potenciando esta fuente de ingresos.



FORMACIÓN CONTINUA DE LOS EQUIPOS

Programas de formación continua para reforzar el conocimiento del producto y garantizar la correcta ejecución de la **estrategia de colaboración** en todas las áreas.

CALL SEEKER

EL PODER DE LAS COTIZACIONES

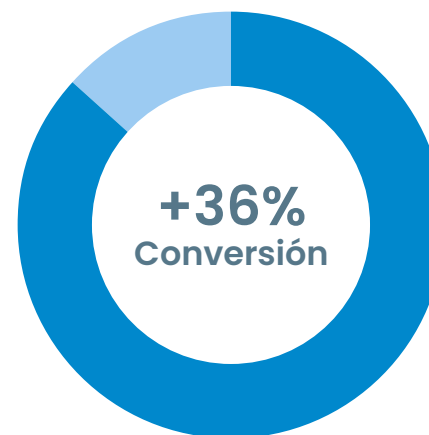
Para Port Hotels, la integración con **Call Seeker**, la herramienta especializada en el envío y seguimiento de cotizaciones, se ha convertido en un must para su venta telefónica.

El resultado es contundente: de todas las **reservas generadas a través del canal de voz, el 87% tiene su origen en una cotización previa**. Ahondando un poco más en este dato, si tomamos en consideración las cotizaciones enviadas y las que terminaron en reserva, descubrimos que el **ratio de conversión de Call Seeker** se sitúa en torno al **36%** (más de un tercio de las cotizaciones convertidas).

Una cifra muy relevante si tenemos en cuenta que no todas las llamadas esconden una intención de reserva y que, incluso cuando es así, no siempre se cierran en la primera llamada.

Reservas Telefónicas vs. Cotizaciones

ENERO - AGOSTO 2024 vs. 2025



● RESERVAS CON COTIZACIÓN ● RESERVAS SIN COTIZACIÓN

PARATY DIGITAL SUITE

TECNOLOGÍA AL SERVICIO DE LA CONVERSIÓN

Continuando con su estrategia de renovación y optimización tecnológica, la cadena ha optado también por **potenciar su marketing digital**, incluyendo su presencia en metabuscadores, para lo cual se ha apoyado en **Paraty Digital Suite**, agencia de marketing digital de **Paraty Tech**.

Con campañas activas en más de nueve plataformas y dirigidas a distintos mercados, la inversión en marketing digital ha logrado **un ROAS 9 veces superior al inicial**.

Los resultados evidencian un crecimiento sostenido: **los beneficios derivados de estas campañas se han duplicado en 2025 respecto de 2024**, demostrando la eficacia de una gestión coordinada, basada en datos, automatización y supervisión continua del rendimiento.

Resultados Campañas de Marketing

ENERO - AGOSTO 2024 vs. 2025



MIREMOS HACIA ADELANTE

SIEMPRE HAY MARGEN DE MEJORA



CONCLUSIONES

Aunque siempre existe margen de mejora, la colaboración entre **Port Hotels** y **Paraty Tech** desvela **una estrategia online y offline sólida**.

Basada en la comunicación constante entre ambos equipos y en la optimización constante de los canales directos, la escucha activa y el seguimiento de las tendencias y necesidades del mercado juegan un papel fundamental.



CLAVES DEL ÉXITO

 Comunicación y **estrategia más fluida** (CRM, IT, Revenue, etc.)

 **Herramientas integradas** para mayor agilidad, sinergia y ratio de conversión.

 **Port Shapers** para garantizar el mejor precio online.

 **Ajustes** y mejoras continuadas para un mayor rendimiento.



PRÓXIMOS PASOS

 Optimizar la **personalización** de campañas y la **segmentación** de audiencia.

 Integrar **herramientas y desarrollos** acordes a las **tendencias del mercado**.

 Maximizar el rendimiento de **Port Shapers y Paraty E-payments**.

 Mantener y ampliar los logros alcanzados, proyectando resultados más allá de 2025.

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