



AGENCIA DE PUBLICIDAD INTELIGENTE PARA HOTELES

RESUMEN EJECUTIVO

Grupo 3 / Programa Ejecutivo en Big Data & Business Analytics EOI Málaga 19-20

AGENCIA DE PUBLICIDAD INTELIGENTE PARA HOTELES

1 EN UN MERCADO LLENO DE OPORTUNIDADES

Volumen de negocio en España:	17.000 M€
Hoteles en España:	14.473
Nº de camas de hoteles:	1,8 millones
Inversiones previstas 2020:	2.351 M€

2 DONDE SE INCREMENTAN LOS PROBLEMAS



Alta competencia



Sólo el 20% de las reservas se hacen por venta directa



Comisiones de plataformas de reservas online hasta el 20%



El hotelero no sabe la procedencia del usuario ni donde emiten publicidad las plataformas de reserva online para captar a los mismos/as.

3

NUESTRA AGENCIA DE PUBLICIDAD INTELIGENTE BRINDA SOLUCIONES AL HOTELERO

- ❑ Hacia clientes compuestos por un mercado objetivo de 8.155 hoteles españoles de 3 estrellas o mayor categoría
- ❑ Aportando conocimiento sobre el usuario que acaba de reservar su vuelo hacia la zona donde se ubica el hotel (lugar de residencia, edad, fecha, duración, viajeros y motivo del viaje).
- ❑ Aumentando las reservas directas de nuestros clientes, a través de nuestras campañas publicitarias inteligentes, y con ello, la rentabilidad de sus habitaciones (RevPar)

4

GRACIAS A NUESTRAS CAMPAÑAS PUBLICITARIAS BASADAS EN INTELIGENCIA ARTIFICIAL



Con inversiones de 1.000€/promedio por campaña



Preveamos 250.000 impresiones en sólo 3 días ante los usuarios realmente objetivos para los hoteles de nuestros clientes

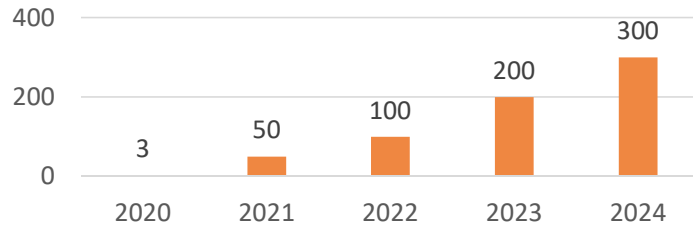


Obteniendo cada hotel un retorno de 6.000€/promedio por campaña con un ROI del 500%



5 DONDE ESCALAREMOS DE FORMA CONSTANTE Y CRECIENTE

Cientes



- ❑ Pasando de una cuota de mercado del 0,04% en 2020 al 3,64% en el año 2024

6 A TRAVÉS DE NUESTRAS ESTRATEGIAS DE MARKETING Y VENTAS



Captación de clientes: Call center, comerciales, asistencia a ferias, Inbound MK, anuncios en prensa y presentaciones antes asociaciones de hoteleros.



Captación de usuarios: Tracking de usuarios, social media MK, Search Engine Marketing, Inbound MK y Growth Hacking.



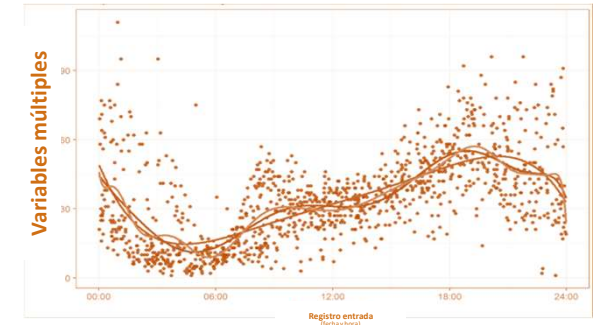
Donde pasaremos de un presupuesto de 17,5K en 2020 a 120K en 2024



Para obtener de un CAC de 547€/cliente un LTV de 76.739€ a un ROI del 1.948%

7 GRACIAS A UN MODELO PREDICTIVO

- ❖ Datos históricos procedentes de Skyscanner, FordwardKeys, AEMET, eventos, IECA...
- ❖ Modelo de regresión logística

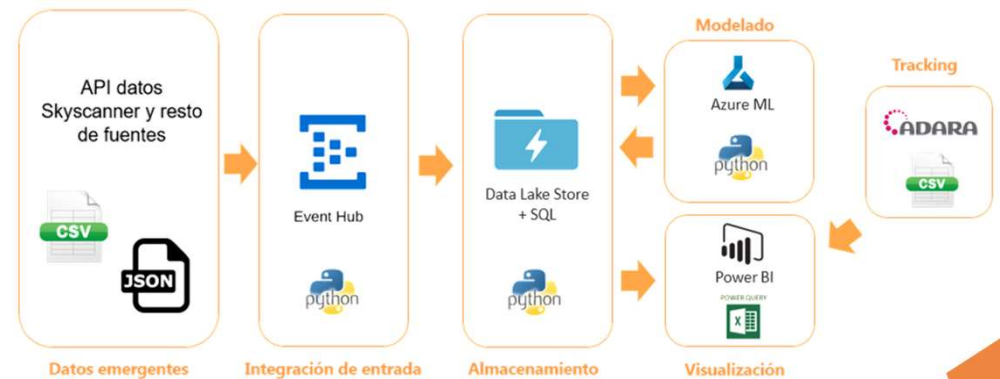


70-77% Accuracy

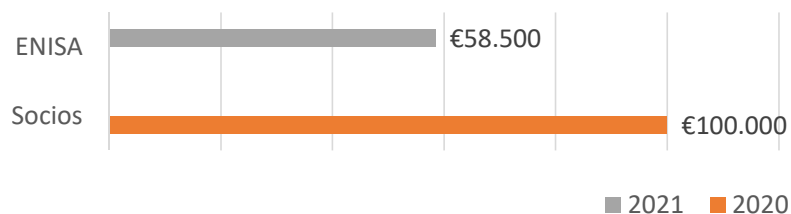
61-69% Precisión

75-80% Recall

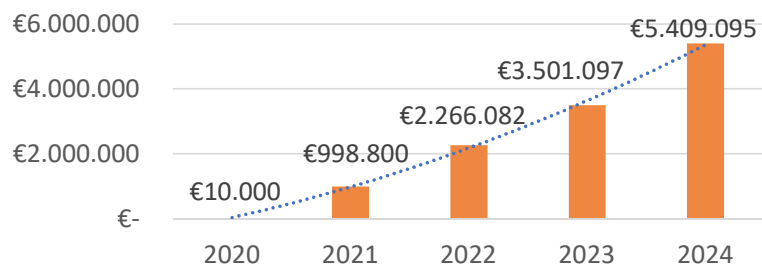
8 QUE SE ASIENTA EN UNA ARQUITECTURA SERVERLESS



9 NOS PERMITIRA AL INVERTIR CON SENTIDO



10 INCREMENTAR ANUALMENTE NUESTRAS VENTAS



11 PRESENTANDO NÚMEROS FAVORABLES

Concepto/año	2020	2021	2022	2023	2024
EBITDA	- 69.469,68 €	106.977,94 €	557.409,25 €	1.103.967,43 €	2.013.410,09 €
F.C.O.	- 69.469,68 €	102.989,42 €	424.307,43 €	836.024,74 €	1.518.373,02 €

12 PARA SER FINANCIERAMENTE ATRACTIVOS

Año Descripción	2024
	<i>Previsto</i>
Terminal Value (€)	1.295.378
Enterprise Value (€)	489.886
Deuda (€)	698.668
Equity Value (€)	1.602.332
Valor Actual (€)	1.295.378
VAN (€ año 2020)	5.778.122
TIR	226,93%
Pay Back (años)	2,11 años
Rentabilidad ofrecida al accionista (%)	92,23%
WACC de la empresa (% tasa descuento)	15,20%

13 GRACIAS A UN EQUIPO MULTIDISCIPLINAR DE GRAN EXPERIENCIA



Juan Miguel Rubio
CEO



Pablo García
CDO



Soledad Navarro
CFO



Daniel Caro
CTO



Antonio Ramila
CMO



AGENCIA DE PUBLICIDAD INTELIGENTE PARA HOTELES