



ByHours.com

Decide la hora de entrada y salida de tu hotel

Nota de Prensa

ByHours.com, la startup que está revolucionando el sector hotelero en España

- Diez meses después de su irrupción en el mercado hotelero, **ByHours.com ha conseguido cerrar un acuerdo comercial con Odigeo, primer grupo de Europa en travel online**
- ByHours.com es la primera plataforma online que permite realizar reservas por packs de 3, 6, 12, 24, 36 y 48 horas y decidir la hora de entrada y salida del hotel

Barcelona, 26 de noviembre de 2012-, Cuando en enero de 2012 un equipo de jóvenes emprendedores inició el proyecto de ByHours.com, todos eran muy conscientes de que tenían una **meta ambiciosa, y de largo recorrido**. Se planteaban **cambiar un mercado más que establecido**, nada más y nada menos que el mercado hotelero. Un sector saturado y con unas normas que todos hemos ido aceptando y a las que nos hemos ido acostumbrando. Un **mercado con millones de clientes diarios, miles de partners, agencias, tour operadores y cadenas hoteleras**. El reto era poner a todos estos *players* de acuerdo, mostrarles el proyecto como una **oportunidad** de crecimiento, de innovación y sobre todo, de negocio. ByHours.com nació así, como una nueva manera de reservar hoteles, adaptada al cliente, y como una vía más para aumentar las ventas de éstos. Y lo que nadie del equipo se imaginaba era que esta idea **permeabilizara tan rápidamente en el sector**.

ByHours.com es **la primera y la única plataforma online de reserva de habitaciones de hotel que se adapta a las necesidades e itinerario del cliente, estandarizando el early check-in y el late-check-out** desde el primer momento de búsqueda. Estos servicios son los más demandados en la actualidad pero hasta ahora, suponían un plus a la hora de alojarse en un hotel. De esta manera, cuando el cliente reserva en ByHours.com, puede elegir la hora de entrada y salida y además, reservar por packs de horas, es decir, **pagar exactamente por el tiempo que disfruta de la habitación**.

ByHours.com, además de ofrecer hoteles en todo el territorio español, se especializa en poner al alcance del cliente **hoteles cerca de aeropuertos, estaciones, hospitales, salas de congresos y ferias o recintos de ocio y espectáculos**, entre otros productos. De esta manera, el usuario localiza el hotel más cercano a estos puntos, y evita esperas innecesarias, reserva por las horas que necesita, y obtiene un servicio que facilita y mejora su día a día.

Ser una *startup* en el sector con más facturación en ventas online en España

Este proyecto innovador nace en enero de este mismo año, en Barcelona, de la mano del emprendedor **Christian Rodríguez Fornos, CEO de la compañía**, que con tan sólo 28 años, lidera un joven equipo que ha hecho posible que se dé un paso más en el mundo de las reservas hoteleras online y el e-travel. Cuando se inició el proyecto hace 10 meses, el equipo no esperaba que esta idea innovadora **consiguiera en pocos meses acuerdos con las principales cadenas hoteleras**, como Husa, Abba Hoteles, Catalonia o H10, y llegara a **firmar un acuerdo con el número uno en ventas de travel online en Europa, Odigeo**.

El turismo es el sector líder en el comercio electrónico en España y las reservas de alojamiento equivalen al 39% de las compras a través de internet, según un estudio realizado por el Observatorio Nacional de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información. Según este informe, **el número de internautas compradores ha aumentado un 20,2% en el último año**, pero el gasto mensual desciende.

La situación socioeconómica actual, y las tendencias del mercado, apuntan a que cada vez más, el cliente exige un producto lo más personalizado posible, que cubra sus necesidades, y que esto no suponga un gasto para su bolsillo. Además, el sector hotelero siempre se ha caracterizado por ser muy inflexible, y por tener unas normas muy establecidas, que ahora, poco a poco, tiene que ir modificando, adaptándose a los nuevos tiempos y ritmos de la sociedad. **Christian Rodríguez, CEO de ByHours.com destaca la importancia de esta adaptación del sector a la sociedad:** “El sector que más factura en internet tiene que estar a la altura de los gustos y las carencias del cliente, la flexibilidad es algo que el cliente busca, y no hay operativa que pueda ir en contra de las necesidades de éste”. **Cadenas de hoteles conocidas ya ofrecen servicios como la tarifa daylight o el late check-out,** ya que existe una necesidad en el usuario, hay una utilidad latente. El inconveniente es que estos servicios siempre son extras y el cliente no los encuentra de manera normalizada y automática cuando realiza la reserva. Estos servicios sólo se encuentran desde la página corporativa de la cadena hotelera, nunca en un metabuscador como ByHours.com, el primero que los ofrece de manera estandarizada

ByHours.com aprovecha esta oportunidad para introducir un **nuevo mercado para hoteleros**, una oportunidad para aumentar su tasa de ocupación y para ofrecer al cliente una alternativa a las reservas de hotel convencionales. El hotel tiene a su disposición toda la información, controla mejor la previsión a nivel operativo, que le permite tener más ventas y por tanto, más ingresos. De esta manera, el hotel puede revender su habitación varias veces al día, y el cliente percibe total adaptación a sus necesidades. **Por primera vez, y gracias a las estancias desde 3 horas,** el cliente percibe el **producto como accesible y totalmente complementario a su rutina.** Cuando se inició el proyecto, **este grupo de emprendedores tenía claro su objetivo:** cambiar la forma de reservar hoteles, que los principales *players* del mercado vieran en el proyecto una oportunidad y poder estandarizar la flexibilidad de horarios.

¿En qué ha crecido ByHours.com? Evolución de marzo a noviembre de 2012



Un acuerdo con el líder de ventas en travel online

Esta joven empresa barcelonesa ha conseguido llegar al grupo Odigeo, líder en ventas de vuelo en Europa, que se ha interesado por el proyecto y acaba de firmar un **acuerdo de colaboración comercial con proyección internacional para los próximos años**. El acuerdo llega antes de que ByHours.com haya entrado en ninguna **ronda de financiación** aún, prevista para los próximos meses. Un detalle que Christian Rodríguez destaca como “consejo” para cualquier emprendedor: “Alargar lo máximo posible la solicitud de financiación, consiguiendo, de esta manera, aumentar la valoración de la empresa y la dilución mínima del accionariado de los fundadores”.

De esta manera, **ByHours.com se posiciona**, en menos de un año, como la única plataforma que da la posibilidad de reservar por horas, **con la confianza de un gran partner como es Odigeo, con 12 millones de clientes al año, y trabajando con su primera marca, eDreams**. ByHours.com se diferencia de las demás plataformas en dos puntos básicos: ofreciendo **packs de 3, 6 y 12 horas, reservas de duración inferior a las convencionales**, idóneas para viajes de negocios, reuniones en otras ciudades, escalas, estancias en hoteles cerca de hospitales, o pernoctaciones donde lo único que el cliente necesita es descansar, no pagar por un día entero que no va a estar en el hotel. Además, **estos packs acercan el sector hotelero a otros muchos**, como por ejemplo sanidad, congresos, ocio nocturno, espectáculos, etc. y **dan un valor añadido que mejora el producto**. Por otro lado, ByHours.com ofrece los packs de **24, 36 y 48 horas completas**, pensados para escapadas de fin de semana o viajes cortos, donde el cliente puede aprovechar hasta el último minuto en el hotel, sin tener que pagar por llegar antes de la hora establecida hasta ahora, o irse más tarde de las 12 del mediodía.



El equipo que hay detrás

En ByHours.com ya trabaja un **grupo de 16 personas, jóvenes, con una media de edad de 27 años**. La filosofía de la compañía es la de una *startup* joven, un ejemplo del modelo de una nueva empresa, donde las horas de trabajo significan aprendizaje para todos y cada uno de los integrantes. Christian Rodríguez, CEO de la compañía, destaca la “unión de este equipo emprendedor, donde no sólo quién tiene ha tenido la idea inicial lo es”, y añade: “Todo el equipo desprende esa esencia, y la **mejor señal de ello es la ilusión que hay en cada paso que damos**. En la rutina del día a día, las reuniones con todo el equipo son constantes, los desayunos o las meriendas juntos. Los **perfiles son muy polivalentes** ya que la metodología de trabajo es muy horizontal, y sobre todo, se da mucha importancia a los **encuentros semanales fuera del trabajo**, momentos clave para seguir con esta misma ilusión”.



@ByHours



www.facebook.com/byhours



ByHours.com

Para más información:

Prensa ByHours.com

Raquel Priego

Prensa@byhours.com

Telf:

93 412 46 22

699 774 046

622 526 800