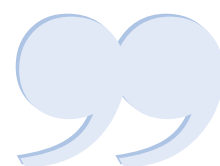




ByHours.com empezó con un concepto simple: la flexibilidad / Contamos con las mejores cadenas hoteleras / Las salas de reuniones son el activo más 'muerto' de los hoteles / Nuestra línea B2B trabaja con agencias de viajes, 'travel managers' o empresas que organizan viajes de empresa o encuentros profesionales



CHRISTIAN RODRÍGUEZ / FUNDADOR Y PRESIDENTE EJECUTIVO DE BYHOURS.COM

'Meetings ByHours permite la reserva de salas por horas'

EL FUNDADOR Y presidente ejecutivo de ByHours.com, Christian Rodríguez, presenta la que es la "primera plataforma online que permite reservar habitaciones de hotel por packs de horas", así como también salas de reuniones bajo el mismo concepto.

■ **¿Cuál fue el germen de este proyecto?**

● ByHours.com empezó con un concepto simple: la flexibilidad. Actualmente podemos customizar cualquier producto y cada vez más, cualquier servicio se adapta más a las necesidades de cada uno. Todo se puede personalizar. Ahora, por ejemplo, es impensable ir a un parking, y que nos cobren dos horas por estar una hora y tres minutos. Nos cobran por minutos, porque es lo que consumimos. Pues en el sector hotelero, hasta ahora no había flexibilidad y todos nos ceñíamos a las normas sin preguntarnos nada. Teníamos que entrar en los hoteles a partir de una hora determinada, y salíamos, sí o sí, a las 12. No había opciones, y sobre todo, en ningún caso pagábamos por el tiempo utilizado, pagábamos siempre por un día entero. En definitiva, ByHours.com surge de haber mirado el sector hotelero desde fuera, sin los ojos de un hotelero, pero con el objetivo de beneficiar tanto a clientes como a hoteleros.

■ **¿En qué consiste exactamente?**

● ByHours.com es la primera plataforma online que permite reservar habitaciones de hotel por packs de tres, seis, 12, 24, 36 y 48 horas, y decidir la hora de entrada y salida del hotel. Es un nuevo modelo de negocio, es la llegada del 'pago por uso' al sector hotelero. Por un lado aporta flexibilidad al cliente, y por otro, la posibilidad al hotelero de poder aumentar sus beneficios, revendiendo sus habitaciones más de una vez al día.

■ **¿Después de poco más de año y medio de su fundación, ¿qué evolución ha tenido ByHours.com?**

● Pues la compañía ha crecido mucho, y muy rápidamente. Contamos con las mejores cadenas hoteleras y ahora, en marzo, hemos abierto nuestro primer mercado internacional: Londres. En España ya trabajan con nosotros 600 hoteles y el 2014 es el año de la internacionalización. ByHours.com es un modelo de negocio totalmente escalable y repetible en cualquier lugar del mundo, y hay clientes que utilizarían ByHours.com en cualquier país.

■ **¿Qué volumen de clientes han tenido en 2013? ¿Cuál es su previsión para 2014?**

● ByHours.com, en los últimos meses, ha crecido mucho (en usuarios, en usuarios repetidores y en visitas, claro). Ahora contamos con unos 20.000 clientes, un tanto por



ciento muy elevado de los cuales vienen por móvil (aproximadamente un 30%). Ahora, con la internacionalización, calculamos un incremento mensual aproximado del 15% en cuanto número de clientes.

■ **¿Cuántas cadenas hoteleras están presentes en ByHours.com?**

● Desde el comienzo, quisimos trabajar con cadenas líderes, con cadenas referentes, tanto nacionales como internacionales. Nuestros hoteles son siempre de a partir de tres estrellas, a excepción de algún hotel independiente que tiene la calidad, instalaciones y servicios de uno de tres o superior. En general, son hoteles urbanos u hoteles más funcionales cercanos a aeropuertos por ejemplo. Pero también tenemos hoteles perfectos para desconectar, con spa, por ejemplo.

■ **¿Tienen previsto expandirse en el extranjero? ¿De qué manera?**

● Sí, de hecho hemos comenzado ya con Londres. Nuestro objetivo es abrir diferentes ciudades este año: Londres, Milán, Frankfurt, París, Berlín... La idea es localizar las ciudades con mayor tráfico aéreo, primero centramos en la oferta de hoteles cerca de aeropuertos y luego ir aumentándola cubriendo otras ubicaciones. El camino al final tiene que acabar llevándonos a Estados Unidos, pero poco a poco.

■ **Hace pocas fechas ByHours.com presentó un nuevo servicio para la reserva de salas de reuniones. ¿Por qué este nuevo servicio?**

● Pues por el mismo motivo. Las salas de reuniones son el activo más 'muerto' de los hoteles. Son espacios sin aprovechar, y todo

«ByHours.com es la primera plataforma que permite reservar habitaciones por 'packs' de tres, seis, 12, 24, 36 y 48 horas y decidir la hora de entrada y salida»

«Meetings ByHours va destinado a pymes, asociaciones, emprendedores, autónomos que necesitan una sala pero sólo unas horas, no un día entero, o medio día»

porque a día de hoy, no se han adaptado a los ritmos y las necesidades de los clientes. Hasta ahora, era imposible reservar una sala automáticamente, buscando el hotel, decidiendo día, y pagando. Todo directamente, sin trámites, presupuestos o llamadas. Meetings ByHours es una plataforma que permite reservar salas de reuniones por dos, cuatro y ocho horas, en hoteles de toda España. Es, de nuevo, flexibilidad.

■ **¿Hacia quién va dirigido?**

● Meetings ByHours va destinado a pymes, asociaciones, emprendedores, autónomos que necesitan una sala pero sólo unas horas, no un día entero, o medio día. Encuentros formales, entrevistas de trabajo, consejos de administración, presentaciones de producto... son si-

tuaciones en los que muchas veces se requiere de la "imagen y presencia" que tiene una sala como la de un hotel, con equipamiento y servicios, pero no necesariamente por todo un día. Ese es el porqué de Meetings ByHours.

■ **¿La reserva de salas de reuniones qué servicios tiene incluidos?**

● El usuario escoge el hotel donde quiere celebrar la reunión, el día, la hora de entrada y el pack de horas. A partir de ahí, una vez se muestran las diferentes salas disponibles (indicando la capacidad/aforo de cada una), el hotel decide qué extras incluir en el proceso de reserva pero en general, todas las salas están equipadas con todos los servicios típicos de una sala de reuniones (equipo de sonido, pantalla, mobiliario típico como podrían ser atriles, etc). Es el mismo servicio al final, pero ahora por horas.

■ **¿Meetings ByHours es exclusivo para la reserva de espacios de hoteles o cuentan con otro tipo de oferta?**

● De momento nos hemos querido centrar en hoteles, porque ya teníamos la oferta. Nos focalizamos en ellos porque o bien ya son clientes nuestros y ya trabajan con nosotros, o bien es una manera para que prueben el servicio, nos conozcan y luego también ofrezcan sus habitaciones.

■ **¿Qué servicios ofrece ByHours.com para los profesionales de Turismo como agencias, OPC o travel managers?**

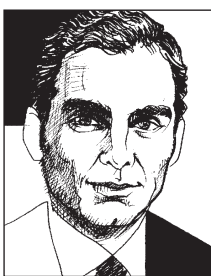
● ByHours.com, en su línea B2B, trabaja con agencias de viajes, travel managers o empresas que se dedican a organizar viajes de empresa o encuentros profesionales. Por un lado, nuestra línea travel trabaja con agencias de viajes que quieren incluir en sus servicios para sus clientes, los hoteles por horas, por ejemplo, con Carrefour Viajes. Estas agencias incorporan, por ejemplo, en sus 'paquetes' de viajes, un hotel por horas en muchos casos (por ejemplo, a los cruceristas). Por otro lado, también trabajamos con líderes, como Odigeo. eDreams, en su página corporativa incorpora una pestaña de hoteles por horas. Todo el look&feel es suyo, pero quien distribuye los hoteles es ByHours.com. Este modelo lo seguimos con varias compañías.

Por otro lado están los travel managers, o directamente los ejecutivos que necesitan un hotel sólo por unas horas, o por una noche, en sus viajes de empresa. En este ámbito, tenemos nuestra línea Corporate. ByHours.com les aporta rapidez en la gestión, y ahorro de costes. Nosotros les damos acceso a una plataforma interna donde cada empresa tiene un usuario, y así pueden gestionar y reservar ellos directamente, siempre contando con precios especiales por ser corporate.

EN DIRECTO

'ByHours.com es una plataforma B2C y B2B'

UNA DE LAS VENTAJAS del travel online es que la tipología de clientes es extremadamente heterogénea. En primer lugar, ByHours.com tiene dos tipos de clientes: el hotelero y el consumidor final. El hotelero es nuestro primer cliente, y eso lo tenemos muy presente. Por otro lado, ByHours.com no sólo es una plataforma B2C, también es B2B. Esto quiere decir que trabajamos como distribuidores de hoteles por horas con compañías de sectores muy diferentes: agen-



Christian Rodríguez
Presidente ejecutivo de ByHours.com

cias de viajes, navieras, aseguradoras, empresas de ticketing, hospitales y clínicas, empresas que gestionan sus viajes corporativos con nosotros, etc. En esta línea, nuestra oferta hotelera va destinada a clientes de diferentes tipos: personas en tránsito que necesitan un hotel cercano a un aeropuerto o a una estación, pacientes y acompañantes que necesitan un hotel cercano al hospital o clínica, o ejecutivos que quieren descansar tres o seis horas antes de la salida de su vuelo o tren.