



## CASE STUDY

La campaña Hotel Ads de Google del Hotel Àmbit produce un 2465% de retorno de la inversión publicitaria y supone un ahorro del 67% en comparación con el resto de canales de distribución

El barcelonés Hotel Àmbit cuenta con 36 habitaciones y, como cualquier otra pequeña empresa familiar, su objetivo no es solo incrementar la tasa de ocupación; sino también reducir los costes de distribución, aumentar los ingresos operativos brutos y mejorar la rentabilidad total del hotel. La empresa tecnológica y consultora para hoteles Mirai ha sido la encargada de diseñar el sitio web del Hotel Àmbit, cuya presencia digital tiene como objetivo generar más reservas y facilitar al máximo el proceso.

Debido al coste relativamente alto de los principales canales de distribución, Mirai y Hotel Àmbit están continuamente en busca de nuevos canales que les permitan reducir costes. Mirai, que es partner de integración de Hotel Ads de Google, ideó una campaña para promocionar las tarifas y la disponibilidad del Hotel Àmbit a través de la Búsqueda de Google. Más tarde, el equipo optimizó dicha campaña con un modelo de coste por clic (CPC).

Las ventajas que les proporcionó esta opción superaron con creces sus expectativas: el porcentaje de conversiones de Hotel Ads es el 9,5%, lo que les deja con un retorno de la inversión publicitaria del 2465%. El formato ahora supone el 10% de las ventas totales del sitio web de la marca. Y, lo que es más importante, el coste de Hotel Ads es un 67% más bajo que el de otros canales de distribución.

“Nuestra experiencia con Hotel Ads ha sido muy positiva, los números y el rendimiento son inmejorables. Resulta fundamental para reducir los costes de distribución”.

— Carlos Santos Alameda, director general del Hotel Àmbit Barcelona

**àmbitbcn**  
HOTEL · BARCELONA

**mirai**  
Apostamos por tu hotel

### Acerca del Hotel Àmbit Barcelona

- Hotel familiar abierto en 2015
- 36 habitaciones
- [www.hotelambit.com](http://www.hotelambit.com)

### Acerca de Mirai

- Proveedor de soluciones de distribución directa para hoteles y partner de integración autorizado de Hotel Ads
- Sede en Madrid
- [www.mirai.com](http://www.mirai.com)

### Objetivos

- Minimizar los costes de distribución
- Maximizar los beneficios operativos brutos
- Aumentar el rendimiento

### Enfoque

- Campaña de Hotel Ads de Google
- Optimización con un modelo de coste por clic

### Resultados

- 9,5% de porcentaje de conversiones
- 2465% de retorno de la inversión publicitaria
- Hasta un 67% de ahorro en comparación con otros canales de distribución
- Aumento del 10% de las ventas totales a través del sitio web

Para obtener más información sobre Hotel Ads, visita [google.com/ads/hotels](https://google.com/ads/hotels)



Uno de los principales motivos de este éxito es la ínfima tasa de cancelaciones de Hotel Ads (menos del 5%). En otros canales, esta cifra alcanza el 50%, lo que no solo se traduce en pérdidas económicas, sino que también tiene un impacto negativo en la gestión del rendimiento.

“Más que aumentar nuestros ingresos operativos, Hotel Ads nos ha ayudado a mejorar el rendimiento al reducir nuestros costes de distribución y nuestra dependencia de las agencias de viaje online”, explica Carlos Santos Alameda, el director general del hotel. “A diferencia de estas últimas, Google no aplica comisiones a los impuestos, por lo que el rendimiento del canal es aún mayor”.

Ahora, el Hotel Àmbit planea producir datos propios mediante la gestión directa de las reservas con Analytics. “En el futuro, queremos usar Hotel Ads como canal para generar clientes directos y conservarlos gracias a la fidelización”, confiesa Carlos.

