



CASO DE ÉXITO – ALMAR RESORT & IHOTELIER SUITE



El Poder Digital: Almar Resort con iHotelier® Suite

Descripción del cliente

Almar LGBT Luxury Resort es un resort solo para adultos, ubicado frente al mar en Puerto Vallarta, conocido por su vibrante ambiente, diseño moderno y servicio personalizado para la comunidad LGBTQ+. Comprometido con una hospitalidad excelente, el resort buscaba fortalecer su presencia digital, aumentar la rentabilidad y reforzar su posicionamiento como líder del lujo inclusivo en México.





La transformación digital con iHotelier Suite

El objetivo era impulsar un crecimiento sostenible aumentando el tráfico orgánico y las reservas directas mediante mayor reconocimiento de marca y una estrategia digital sólida.

Como cliente habitual de [iHotelier®](#), el resort amplió su portfolio de [iHotelier® Suite](#) con [Web](#) y [Guest Management Solutions \(GMS\)](#) para mejorar su estrategia y ofrecer una experiencia más moderna y eficiente al huésped.

Tras lanzar su nueva web integrada, trabajó con Amadeus para ampliar su presencia online y alcance global mediante Website, SEO, contenido localizado y mejoras técnicas.

Amadeus apoyó con informes mensuales de tendencias, análisis de demanda aérea y estudios de competencia que ayudaron a definir tácticas de contenido y venta online, mientras que la generación de enlaces y consultas basadas en ubicación fortaleció el tráfico orgánico y el posicionamiento.

Estrategia de marketing y conversiones

Para aumentar la visibilidad y convertirlo en reservas directas en su página web, el resort combinó las capacidades de promoción avanzada de [iHotelier®](#) con GMS para crear campañas personalizadas y automatizadas a lo largo del ciclo del huésped.

Desde promociones de temporada hasta ofertas vinculadas a eventos, la propiedad aprovechó la segmentación avanzada — como el origen del huésped, los intereses y el comportamiento de reserva— y desplegó contenido dinámico a través de campañas de email desde GMS para ofrecer mensajes personalizados en cada punto de contacto.

Los pop ups estratégicos y la máscara de reserva integrada en la página web guiaron a los potenciales huéspedes con ofertas

¿Listo para controlar tu estrategia de distribución? Esta [Guía de Canales Hoteleros](#) lo hace sencillo.

oportunas y una experiencia de reserva optimizada.

En lugar de centrarse únicamente en tarifas con descuento para incentivar las reservas, las campañas de Almar LGBT Luxury Resort se enfocaron en upsells populares y beneficios de valor añadido —como transporte VIP, early check in y late check out, y cócteles exclusivos—.

Los paquetes experienciales y las promociones oportunas alrededor de días festivos y eventos clave impulsaron aún más las conversiones y la diferenciación de la marca.

Esto estuvo respaldado por tácticas de estrategias de promoción visual en el motor de reservas de iHotelier, como mensajes de urgencia, etiquetas de oferta y banners visualmente atractivos diseñados para maximizar la interacción, la fidelidad y la conversión; mientras que las herramientas de recuperación de carritos impulsadas por GMS ayudaron a recuperar ingresos de huéspedes que abandonaban el flujo de reserva.





Al adoptar estas herramientas y estrategias integradas, Almar LGBT Luxury Resort aceleró su transición hacia un modelo “direct first”, aumentando la rentabilidad y las reservas. Esta transformación se reforzó con la colaboración entre sus equipos de revenue y ventas y Amadeus, permitiendo decisiones basadas en datos mediante tecnología integrada y el análisis diario de tarifas, ocupación, demanda y rendimiento por canal. Hoy, el 80% de sus ventas proviene de canales directos, y la reducción de costos de distribución junto con una experiencia digital modernizada ha fortalecido la fidelidad y el negocio recurrente.

“Estos resultados fueron posibles gracias a la tecnología, pero impulsados por la estrategia. La función de Revenue Management proporcionó el marco estratégico que transformó los datos en una ejecución disciplinada, a través de precios dinámicos, inteligencia de la demanda, optimización de inventario y una gestión estratégica diaria de los canales de distribución. Esta integración garantizó que el ecosistema tecnológico no solo se implementara, sino que se aprovechara estratégicamente para maximizar la rentabilidad.”

Equipo comercial de Almar

Resultados

El mayor compromiso de los huéspedes y la mejora en la experiencia de reserva en Almar LGBT Luxury Resort contribuyeron a mejoras inmediatas y medibles:

- **Las reservas directas aumentaron hasta alcanzar el 80%** del total de ventas, lo que representa un incremento del 34% en lo que va del año.
- **Los ingresos aumentaron un 44% año a la fecha**, con un incremento del 50% en la estancia promedio.
- **Almar LGBT Luxury Resort logró recuperar más de \$334,000 en ingresos** gracias a una tasa de conversión del 7.3% en reservas abandonadas.
- **La optimización del channel mix** condujo a una reducción de los costos de distribución y a un mayor beneficio neto.



¿Quieres impulsar tus propios resultados? Descubre estrategias comprobadas en nuestra [Guía de Generación de Demanda](#).

El éxito de Almar LGBT Luxury Resort con iHotelier® Suite es un perfecto ejemplo de cómo las soluciones digitales integradas pueden elevar la experiencia del huésped e impulsar el crecimiento a largo plazo en el entorno competitivo actual.

“El éxito de Almar LGBT Luxury Resort con iHotelier® Suite es un claro ejemplo **de cómo las soluciones digitales integradas pueden elevar la experiencia del huésped** e impulsar el crecimiento a largo plazo en el entorno competitivo actual.

Al aumentar las reservas directas, Almar LGBT Luxury Resort mejoró aún más su excelencia operativa y experimentó un incremento significativo en los ingresos.”

Equipo comercial de Almar

Contacta hoy mismo con un representante de Amadeus.



Para obtener más información, visita

Amadeus-hospitality.com/solutions/reservations-and-booking-engine/ihotelier-suite

o ponte en contacto con un representante de Amadeus hoy.

Encuétranos en:



Photos: supplied | © Amadeus IT Group
and its affiliates and subsidiaries