

SUCCESS STORIES SERIES

**Casa Dorada y Paraty Tech:
aumentan un 24% las reservas
directas y un 30,6% los ingresos**

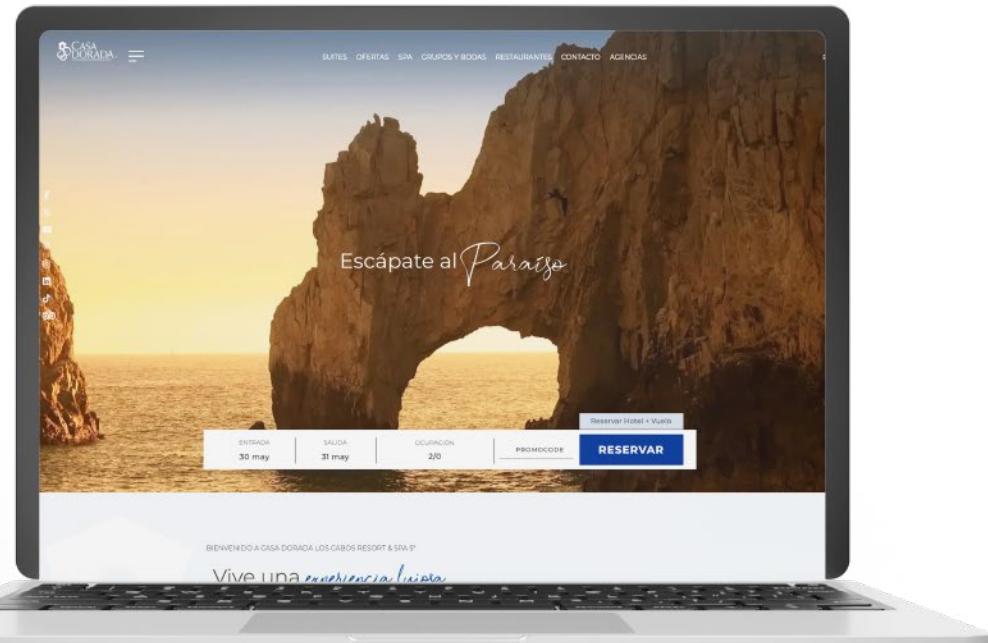
PARATY
— T E C H —

 **CASA DORADA**
LOS CABOS, RESORT & SPA

CASO DE ÉXITO

Nuestra colaboración con Paraty Tech ha mejorado mucho nuestros números

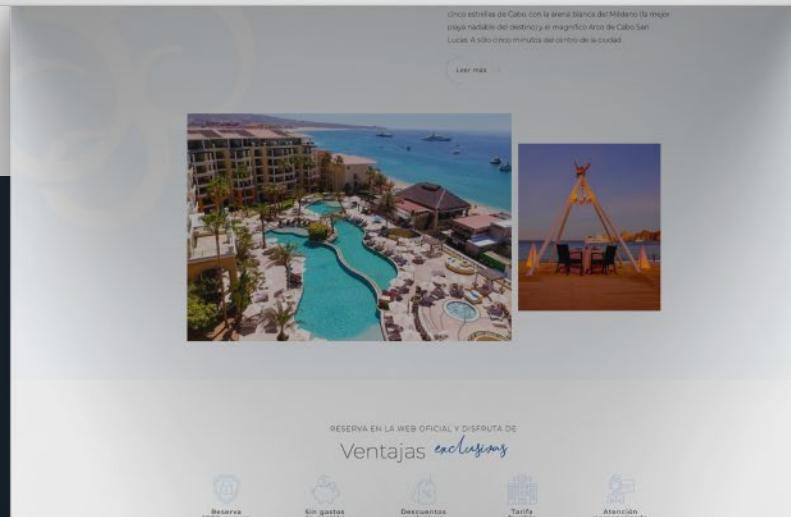
Equipo de Ventas y Marketing de Casa Dorada



La reconocida marca mexicana **Casa Dorada Resorts**, ubicada en el corazón de **Los Cabos**, es conocida por ofrecer experiencias de lujo frente al mar en una de las zonas turísticas más exclusivas de México.

Casa Dorada no solo brinda hospitalidad, sino que redefine el concepto de descanso y sofisticación para quienes buscan lo mejor en cada viaje.

Desde que nuestros caminos se cruzaron, hemos trabajado mano a mano para potenciar su venta directa, optimizar la conversión de sus canales de distribución y acompañarles en el proceso de cumplir su objetivo de consolidarse como una de las marcas más distinguidas del destino mexicano.



CASO DE ÉXITO

PROYECTO DE COLABORACIÓN INTEGRAL

SERVICIOS CONTRATADOS

-  MOTOR DE RESERVAS Última versión, equipada con funcionalidades desarrolladas a medida, como **Travel Agent Rewards**, para agencias de viajes.
-  DISEÑO DE PÁGINA WEB Página web a medida, fusión de estética y de usabilidad, para garantizar una navegación fluida y orientada a la conversión.
-  RING2TRAVEL Servicio de desbordamiento de llamadas de **Ring2Travel** para garantizar la mejor atención y liberar carga de trabajo.
-  MOTOR DE EXPERIENCIAS Motor de Experiencias que permite reservar el acceso al spa y **DayPass**, disponible para quienes no se hospedan en el hotel.

PARATY
— T E C H —

5 CASA
DORADA
LOS CABOS, RESORT & SPA

CASO DE ÉXITO

TECNOLOGÍA PARA LA CONVERSIÓN CANAL DIRECTO Q1 2024 VS. Q1 2025

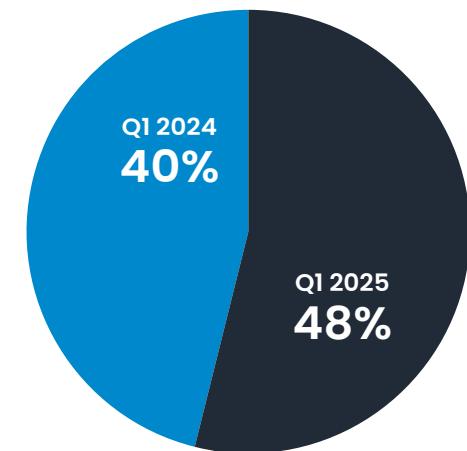
La colaboración entre **Casa Dorada** y **Paraty Tech** ha sido un claro ejemplo de cómo la tecnología impulsada por un equipo comprometido, se traduce en resultados tangibles.

Después de años de colaboración buscando el mayor rendimiento del **canal directo online**, los últimos datos muestran que se ha consolidado como la **principal fuente de ingresos**.

Si comparamos el peso del **canal directo sobre el total de ingresos generados entre todos los canales de distribución del hotel**, observamos como este ha pasado de representar el **40% en el primer cuatrimestre (Q1) de 2024** a alcanzar un **48% en el mismo periodo** de 2025.

Una diferencia que se traduce en un **aumento del 30.6% en los ingresos** a través de la página web oficial entre ambos ejercicios.

Share del Canal Directo
Evolución Relación Q1 2024-2025



● Enero-abril 2024

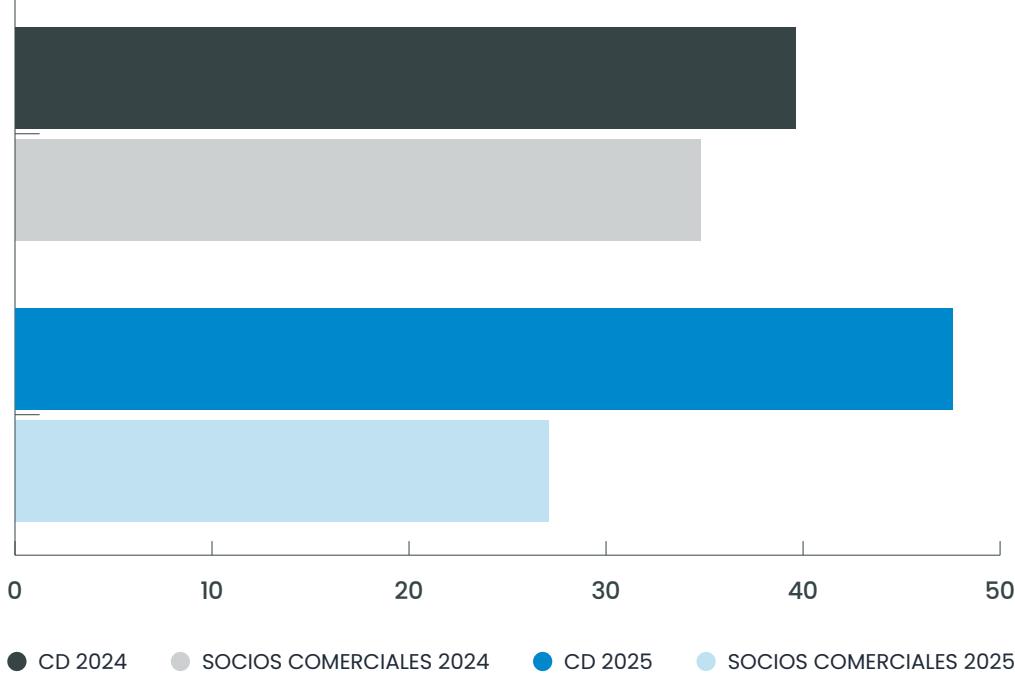
● Enero-abril 2025

PARATY
— T E C H —

5 CASA
DORADA
LOS CABOS, RESORT & SPA

CASO DE ÉXITO

EL CANAL DIRECTO TAMBIÉN LIDERA EN ROOM NIGHTS



El análisis de las **Room Nights** entre enero y abril de 2024 y 2025 refleja una evolución clara en el comportamiento de los distintos canales de distribución.

En 2024, el canal directo representaba el 39.6% del total de noches vendidas, mientras que los Socios Comerciales suponían el 34.8%. Un año después, en 2025, el canal directo crece hasta alcanzar el 47.6% del total, mientras que los Socios Comerciales caen al 27.1%.

Esta tendencia refuerza el impacto positivo del trabajo conjunto entre Casa Dorada y Paraty Tech, no solo en términos de ingresos, sino también en volumen de reservas gestionadas de forma directa.

PARATY
— T E C H —

/ CASA
DORADA
LOS CABOS, RESORT & SPA

CASO DE ÉXITO

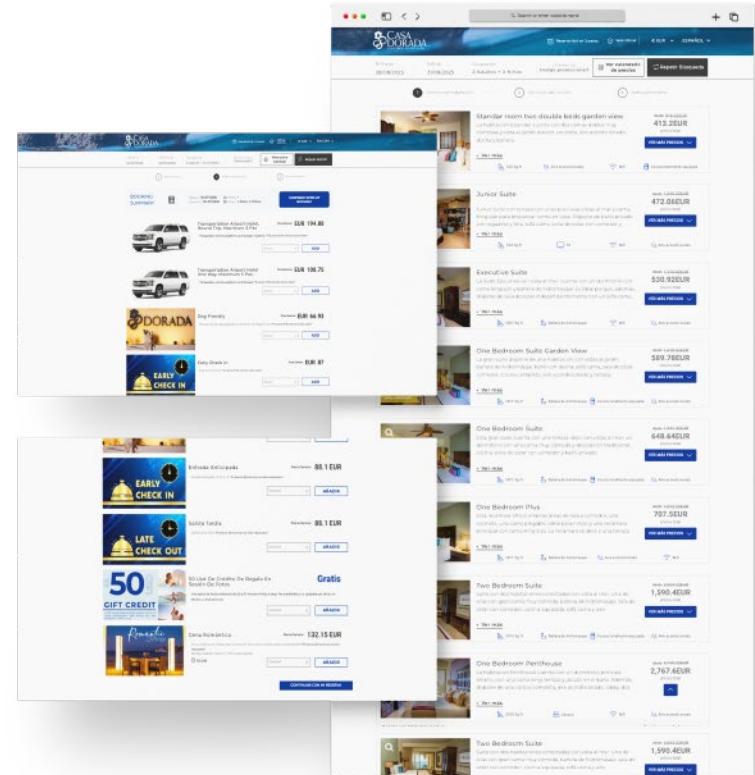
EL CANAL DIRECTO TAMBIÉN CRECE EN RENTABILIDAD

Si hasta ahora nos hemos centrado en el crecimiento de los ingresos y de las rooms nights del canal directo de **Casa Dorada**, merece la pena poner el foco también sobre el ADR.

La evolución de este KPI, que ha seguido una tendencia similar en todos los canales, se plasma en un **incremento del ADR del 12.5%** entre enero y abril de 2025, respecto al mismo periodo del 2024.

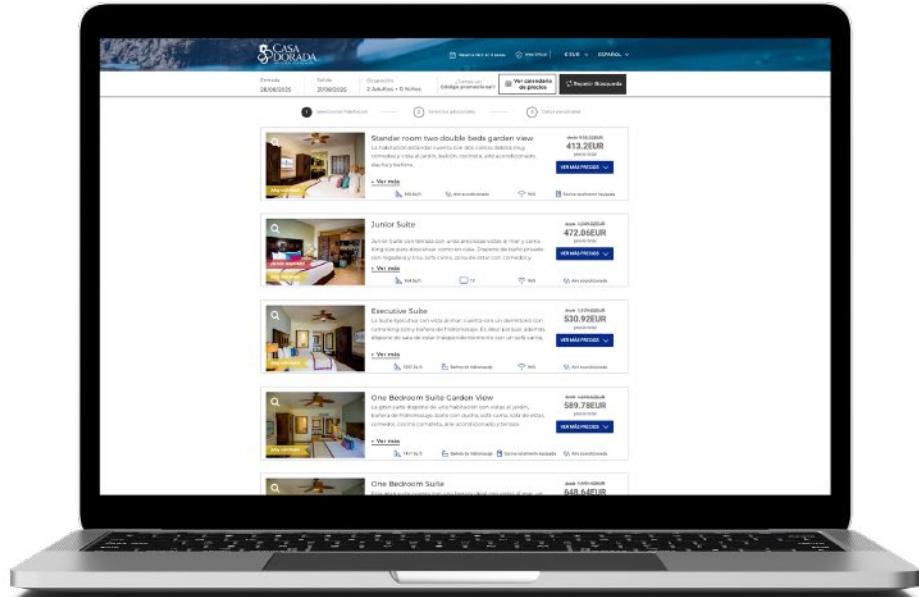
Este crecimiento evidencia una estrategia de precios más eficaz, pero también una mayor predisposición por parte del viajero a pagar cada vez más.

Un resultado que responde al trabajo conjunto entre Casa Dorada y Paraty Tech, enfocado en optimizar la venta directa con tecnología y una propuesta de valor diferenciada.



DESARROLLOS Y MEJORAS ESPECÍFICAS PARA CASA DORADA

- RATE CHECK
- RESCUE SEEKER
- ACCESO CLUB DESDE EL MOTOR
- CARTEL "HABITACIÓN MUY SOLICITADA"
- UPGRADES



PARATY
— T E C H —

5 CASA
DORADA^{MR}
LOS CABOS, RESORT & SPA

CASO DE ÉXITO

¿QUÉ NOS DEPARA EL FUTURO? TODAVÍA EXISTE MARGEN DE MEJORA



CONCLUSIONES

Aunque siempre existe margen de mejora, los resultados obtenidos hasta la fecha reflejan una evolución significativa respecto a ejercicios anteriores.

Con un crecimiento sostenido en las ventas directas y Room Nights, además de un incremento del 12.5% en el ADR, Casa Dorada ha fortalecido la venta online y próximamente hará lo mismo con el canal de voz.



MEJORAS

Avanzar de la mano de grandes clientes nos empuja a hacer nuestras soluciones más eficaces:

- Venta de servicios independientes, como el Day Pass.
- Portal de Agencias B2B, facilitando una gestión directa.
- Herramientas inteligentes como Rate Check y Rescue Seeker.



HITOS ALCANZADOS

- Aumento del peso del canal directo Del 40% al 48% en el Q1 de 2025.
- Incremento de Room Nights Del 39.6% al 47.6%, superando a los socios comerciales.
- Incremento del ADR en un 12.5% Demostrando una mayor rentabilidad por reserva directa.
- Integración total del ecosistema digital Paraty Tech, incluyendo el motor de reservas, la lealtad y la atención telefónica.

ESPAÑA

(+34) 952 230 887

salesinfo@paratytech.com

USA

(+1) 407 455 0160

rmarshall@paratytech.com

MEXICO

(+52) 998 341 4897

milena@paratytech.com

PORTUGAL

(+351) 300 506 271

info.portugal@paratytech.com

COLOMBIA

(+57) 321 296 2015

afernandez@paratytech.com

www.paratytech.com



WEB | MOTOR | REVENUE | MARKETING | VOZ

In **technology** we trust

PARATY
— T E C H —

Paratworld