

# La venta directa de Landmar crece +775% desde 2021 con Paraty Tech

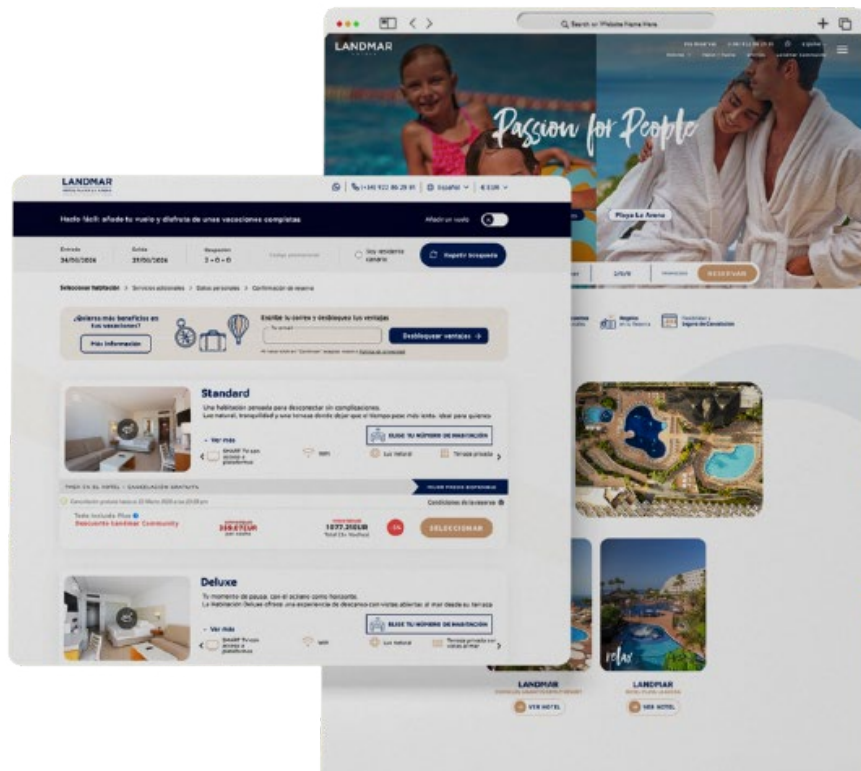


**+14%**  
2025 VS. 2024

**+0,4%**  
CONVERSIÓN INTERANUAL

# En un destino tan turoperado como Canarias, el canal directo mantiene su crecimiento sostenido

**Francisco Quintero**, Sales & Marketing Director en Landmar Hotels



**Landmar Hotels**, grupo hotelero de referencia en Tenerife y en las Islas Canarias en general, opera en **un entorno altamente competitivo dominado por la turoperación**, en el que la venta directa supone un reto estratégico clave.

La colaboración con **Paraty Tech**, iniciada en 2021, nació con el objetivo de diversificar los mercados, impulsar el canal directo y mejorar la conversión a través de un ecosistema tecnológico sólido. Desde entonces, **Landmar Hotels acumula un crecimiento de +775% en venta directa**.

Los resultados obtenidos al cierre de 2025 continúan al alza: **+14% en las reservas directas** por la web oficial y el teléfono (2025 vs. 2024) y un **+0,4% interanual** en el ratio de conversión del motor.

# Los resultados reflejan la eficiencia y la rentabilidad de nuestra colaboración

**Francisco Quintero**, Sales & Marketing Director en Landmar Hotels

Desde el inicio de la colaboración, el objetivo ha sido **convertir el canal directo en una alternativa real a las experiencias paquetizadas, muy extendidas en un destino tan condicionado por el componente aéreo.**

Para ello, trabajamos en un ecosistema tecnológico a medida, que combina, por un lado, **webs 100% personalizadas**. Por otro, la **integración nativa de Hotel + Vuelo** en el proceso de reservas y el **control de la paridad de precios con Price Seeker**, para ofrecer **paquetes dinámicos competitivos** y alineados con la demanda.

Este enfoque se refuerza con un **programa de fidelización** diseñado específicamente para el huésped de **Landmar Hotels**, así como una estrategia omnicanal completa gracias a **Ring2Travel**, el **Call Center de Paraty Tech**.

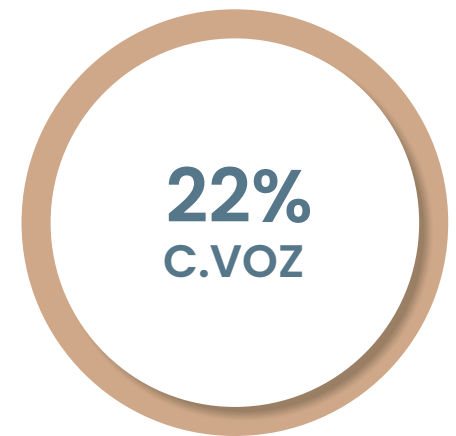


# CUANDO EL CANAL DIRECTO Y EL DE VOZ TRABAJAN DE LA MANO Y SUMAN RESULTADOS

Landmar  
Costa Los Gigantes  
2024 vs. 2025













Landmar  
Playa La Arena  
2024 vs. 2025



# COLABORACIÓN INTEGRAL

## SOLUCIONES IMPLEMENTADAS

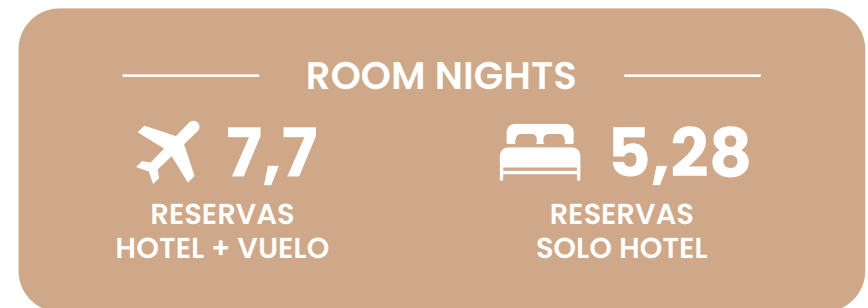
-  **MOTOR DE RESERVAS** — La **última versión** de nuestro motor de reservas inteligente.
-  **DISEÑO WEB** — Webs personalizadas y orientadas a la conversión.
-  **REVENUE MANAGEMENT** — Nuestro **Triángulo de la Paridad** y Rescue Seeker.
-  **PARATY DIGITAL SUITE** — Gestión de **campañas** y optimización **SEO** periódica.
-  **MÓDULO AGENCIAS** — Integración de un **módulo de agencias personalizado**.
-  **PARATY LOYALTY** — Acompaña al huésped **antes, durante y después de la reserva**.
-  **RING2TRAVEL** — **Atención 24/7** en picos de demanda y fuera de horario.
-  **CALL SEEKER** — Envío de **cotizaciones** y links de pago.
-  **PARATY E-PAYMENTS** — Reglas de pago personalizadas y **multipasarelas**.
-  **HOTEL + VUELO** — **Paquetes** competitivos en este destino tan turoperado.

# HOTEL + VUELO

## COMO ALTERNATIVA A LA TUROPERACIÓN

La **integración nativa de Hotel + Vuelo** de la mano de **Maarlab** ha convertido la web oficial en una alternativa real frente al paquete vacacional tradicional. Desde su implementación, **Landmar Hotels** ha experimentado una mejora en la **conversión** y un **crecimiento significativo en la estancia media**. El huésped de Hotel + Vuelo **reserva un mayor número de noches** frente al modelo de solo alojamiento.

Pero el impacto va más allá. No solo ha logrado **diversificar mercados**, sino también **aumentar el valor medio de la reserva** y **captar nueva demanda internacional** que anteriormente no convertía en el canal directo. Mientras el mercado nacional continúa liderando las reservas de solo hotel, mercados como **Reino Unido, Francia y Alemania** muestran una clara preferencia por el paquete vacacional.



PARATY  
— T E C H —

LANDMAR  
HOTELS

CASO DE ÉXITO

# RING2TRAVEL

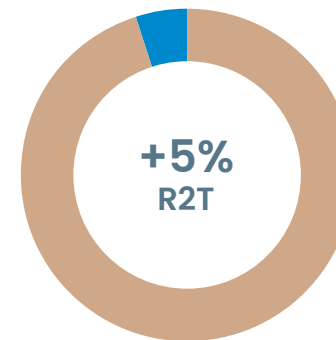
## REFUERZO DEL CANAL DE VOZ

Ring2Travel, el Call Center de Paraty Tech, ha permitido a Landmar Hotels garantizar la cobertura total de todas las oportunidades de venta telefónica, ofreciendo **soporte en picos de demanda y fuera del horario del call center propio del hotel**.

En destinos como Canarias, las estancias suelen ser más largas y muchos huéspedes requieren asesoramiento antes de reservar, consolidando el teléfono como un canal decisivo en el proceso de compra. En este contexto, reforzar la atención telefónica **no solo ha supuesto una mejora operativa, sino una auténtica palanca de generación de ingresos**.

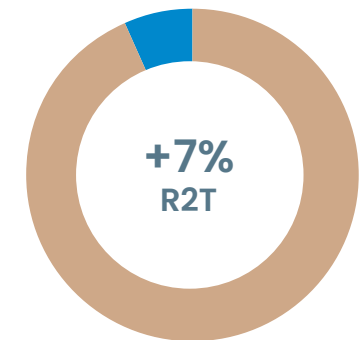
Ring2Travel no sustituye al centro de llamadas interno, sino que lo complementa, aportando **venta incremental** y asegurando la **captación de oportunidades** que, de otro modo, se perderían.

### Landmar Playa La Arena



● Ring2Travel ● Call Center Landmar

### Landmar Costa Los Gigantes



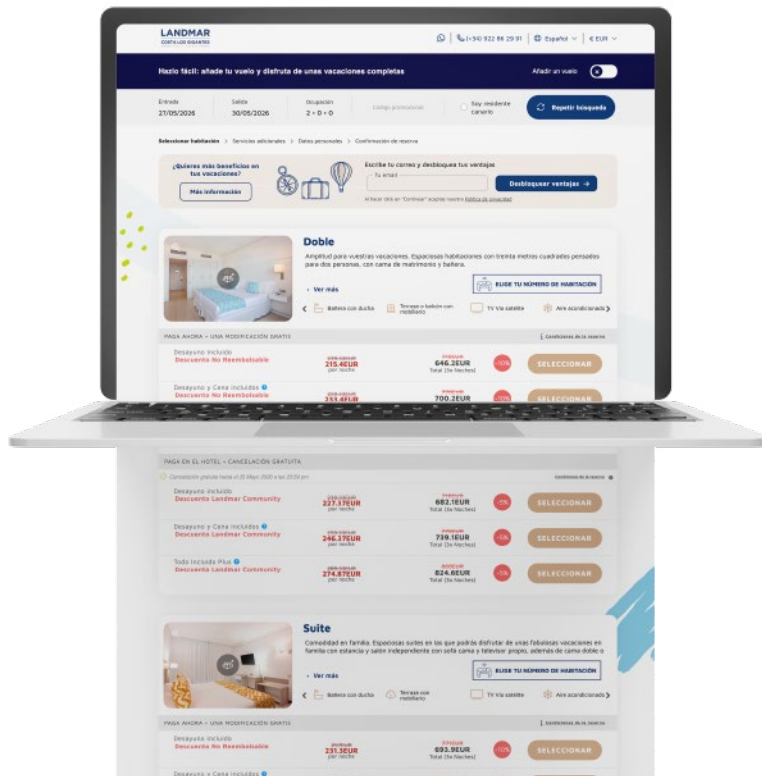
● Ring2Travel ● Call Center Landmar

RING2TRAVEL  
CUSTOMER EXPERIENCE CENTER

LANDMAR  
HOTELS

CASO DE ÉXITO

# EL CANAL DIRECTO ENTENDIDO COMO MODELO DE FIDELIZACIÓN



En Landmar, la fidelización no se construye como un club aparte. **Todo el canal directo forma parte del sistema de fidelización**, con una estrategia centrada en reconocer al huésped con independencia del canal por el que haya reservado anteriormente.

Un modelo que **evoluciona el concepto de agencia de viajes tradicional hacia un servicio más cercano, personalizado y digitalizado**. Para hacerlo posible, el canal directo está integrado con el **CRM y el PMS**, permitiendo al usuario organizar sus vacaciones online de forma autónoma sin perder el componente humano a través del teléfono, el email o la atención presencial.

El **acompañamiento no termina con el check-in**. Continúa durante la estancia y permite al huésped gestionar servicios y mejorar su experiencia vacacional en cada etapa del viaje.

# RESULTADOS QUE CONSOLIDAN LA ESTRATEGIA DEL CANAL DIRECTO




## CONCLUSIONES

La colaboración entre Landmar Hotels y Paraty Tech ha consolidado el canal directo como pilar estratégico en un destino altamente turoperado.

**La venta directa ha crecido un +775% y continúa aumentando año tras año en volumen y valor.** Un crecimiento sostenido que confirma el impacto de combinar tecnología, datos y estrategia en la evolución del canal directo.







## CLAVES DEL ÉXITO

-  **Estrategia alineada** en todos los canales para potenciar el canal directo
-  **Ecosistema tecnológico** integrado y personalizado
-  Uso del dato para **activar demanda y optimizar marketing**
-  **Omnicanalidad real** con el Call Center como apoyo determinante



## RESULTADOS

-  **+775% de crecimiento en la venta directa** desde el inicio de la colaboración en 2021.
-  **+14% venta directa total y +0,4% incremento de la conversión** (2025 vs 2024)
-  Crecimiento en mercados clave: **Países Bajos (+51%), Irlanda (+23%) y UK (16%)**
-  **Estancias más largas en Hotel + Vuelo** (7,7 vs 5,28 noches)

PARATY  
— T E C H —

LANDMAR  
HOTELS

CASO DE ÉXITO

**ESPAÑA**

(+34) 952 230 887

[salesinfo@paratytech.com](mailto:salesinfo@paratytech.com)

**USA**

(+1) 407 455 0160

[info.usa@paratytech.com](mailto:info.usa@paratytech.com)

**MEXICO**

(+52) 998 341 4897

[info.mexico@paratytech.com](mailto:info.mexico@paratytech.com)

**COLOMBIA**

(+57) 321 296 2015

[info.colombia@paratytech.com](mailto:info.colombia@paratytech.com)

**PORTUGAL**

(+351) 300 506 271

[info.portugal@paratytech.com](mailto:info.portugal@paratytech.com)

[www.paratytech.com](http://www.paratytech.com)



IA | WEB | MOTOR | REVENUE | MARKETING | VOZ

In **technology** we trust

**PARATY**  
— T E C H —

Paratyworld