EL NORTE DE CASTILLA (ED. SALAMANCA) 07/11/14
VALLADOLID
Prensa: Diaria
Tirada: 1.747 Ejemplares
Difusión: 759 Ejemplares
Cód: 87089300
Página: 8
Sección: LOCAL Valor: 1.366,00 € Área (cm2): 833,5 Ocupación: 87,04 % Documento: 1/1 Autor: JORGE HOLGUERA Núm. Lectores: 3036

SALAMANCA EMPRENDE

BeOnPrice Soluciones tecnológicas para hoteles

Creadores de innovación para la gestión hotelera

Los ingenieros informáticos Rubén Sánchez y Emilio Galán han creado un sistema que ayuda a los hoteles a controlar el precio de sus habitaciones

JORGE HOLGUERA
Word Comunicación

SALAMANCA. El fuerte potencial de Salamanca como ciudad turística no pasa por alto, sin embargo, si puede quedar escondido el carácter de esta ciudad como epicentro de grandes iniciativas encaminadas al desarrollo de herramientas del máximo nivel tecnológico orientadas al sector turístico. Este es el caso de BeOnPrice, una 'start up', cuyo cliente es el sector hotelero.

Esta iniciativa empresarial, toma el nombre americano de start up, por tratarse de una empresa tecnológica pensada para plantear soluciones de mejora, en este caso a los hoteles, con el añadido de su crecimiento exponencial.

La idea de negocio germinó de la mano de dos ingenieros informáticos, con un perfil de gestión de empresas tecnológicas orientadas a la innovación. Rubén Sánchez, es hoy el CEO, (director ejecutivo) de BeOnPrice; Emilio Galán, es el CTO, (director de tecnología). Ambos a mediados de 2012, con el proyecto desarrollado, tuvieron que tomar una alternativa, o bien buscar un trabajo o crear puestos de trabajo.

Optaron por la opción más arriesgada y se embarcaron en una de las mayores incubadoras a nivel mundial. Se formaron en un ente que proveniente del Sillicon Valley, donde establecieron contacto con profesionales de alto nivel internacional. Algo que les permitió definir la idea de negocio y validarla con diversos profesionales del campo.

BeOnPrice nació con el propósito de ser líder en el sector de las soluciones tecnológicas de Revenue Management para hoteles. Algo que es ya una realidad, pues ya cifran más de 700 hoteles clientes en 12 países diferentes. Además, tienen oficina en México, donde acaban de firmar contrato con las dos principales cadenas hoteleras del país y con el Gobierno mexicano.

La oficina principal de BeOnPrince se encuentra situada en un lugar privilegiado para empresas de su ámbito. Se trata del Edificio M2 del Parque Científico de la Universidad de Salamanca en Villamayor de la Armuña. En la oficina 02 Sur trabajan el Equipo Técnico, el Equipo de Desarrollo y la Alta dirección de esta empresa.

El equipo de BeOnPrice posa en el interior del Edificio M2. :: ALMEIDA

BeOnPrice cuenta con más de 700 hoteles clientes en doce países diferentes

El futuro de esta start up pasa por su expansión internacional a países de América

En total, trabajan en esta empresas doce profesionales, de los cuales, dos de ellos se encargan de mantener el buen hacer de esta iniciativa en las dos grandes metrópolis españolas, es decir, Barcelona y Madrid.

Página web

La principal toma de contacto con esta empresa es a través de su página web: http://beonprice.com/. Se puede acceder a la misma en su versión española y en la inglesa. En breve estará disponible en portugués, ya que uno de los objetivos más inmediatos de esta empresas es abrir oficina en Portugal.

Por otro lado, los profesionales de esta empresa no cierran puertas a otro ámbitos de la alta tecnología, como es el caso del big data, es decir la gestión de grandes volúmenes de datos. Para el desarrollo de este tipo de tecnologías, tienen firmado un convenio con la Universidad de Salamanca.

Volviendo al origen de BeOnPrice. Galán y Sánchez crearón en este servicio motivados por su gran inquietud, gracias a la cual se dierón cuenta de que hoy la mayoría de las personas que buscan hotel, optan por la compra de habitaciones por Internet.

BeOnPrice ofrece soluciones a los hoteles, tanto urbanos como vacacionales, a apartamentos turísticos y a consultoras hoteleras especializadas.

El sistema de esta empresa tiene en cuenta que cuando un cliente busca una habitación por Internet toma como referencia o bien el precio o la reputación de la misma.

En atención a este criterio BeOnPrince ofrece tres soluciones.

La primera de ellas es el Analizer, que considera a qué precio venden los principales competidores, desde hoy y hasta 360 días a futuro, pudiendo actualizar a tiempo real las tarifas y también ofrecer información de qué disponibilidad tienen los diferentes hoteles y de qué demanda van a tener a futuro. Esto es fundamental para que el hotelero pueda establecer el precio al qué tiene que vender en cada momento. También toma en cuenta esas zonas concurridas donde el precio lo varían varias veces al día.

La segunda solución es el Feedback, que es la solución de reputación on line. Esta aplicación rastrea los comentarios que se vierten en los principales portales de Internet y les indica las valoraciones tanto de la competencia como de su hotel, para que puedan tomar decisiones y mejorar el propio hotel o definir acciones de marketing para mejorar su puntos fuertes.

La tercera opción es el Parity, que intenta solucionar el tercer problema que tiene por misión facilitar que un hotel controle a qué precio se están vendiendo en Internet sus propias habitaciones. Hay portales que chupan los datos, se bajan su comisión, pero realmente venden por debajo de los precios viables, perjudicando con ello bastante al hotel en si. De esta manera Parity analiza más de 25 portales online y les indica a qué precio están vendiendo cada una de ellas y les alerta de forma sencilla de cuándo se están vendiendo por debajo del precio que tienen en su propio portal o booking, que es uno de los portales que tiene como norma firmar un acuerdo previo con los hoteles para evitar esas variaciones ilógicas.

Los hoteleros se pueden registrar en el sistema mediante password y nombre, de una forma sencilla.

Esta iniciativa empresarial tienen visos de ampliar su expansión internacional principalmente en Latinoamérica y los Estados Unidos. Este año esperan alcanzar los 1.000 clientes.

BeOnPrice ha sido reconocido con galardones importantes como el Premio Emprendedor XXI de este año, que esta 'start up' ha recibido como la empresa más innovadora de Castilla y León.

LA EMPRESA

Herramienta de revenue manager para hoteles vacacionales y urbanos, apartamentos turísticos, y consultoras hoteleras especializadas.

▶ **Solución Analizer.** Comparador online de competencia que permite conocer los precios, la disponibilidad y la demanda en tiempo real del set competitivo del hotel.

▶ **Solución Parity.** Solución online que detecta cualquier disparidad de precios en los principales portales de Internet de forma ágil, fácil e intuitiva.

▶ **Solución Feedback.** La solución de reputación online más intuitiva y analítica del sector.