

Emprenedor MyProvider

El Facebook de l'hostaleria

Neix la primera comunitat en línia exclusiva per a hotels i els seus proveïdors de serveis

ARIADNA MATAMOROS
BARCELONA

El sector turístic resisteix millor la crisi que d'altres, però els darrers anys ha augmentat la competència, s'han ajustat els preus i ha baixat l'ocupació. En vista del nou panorama, l'empresari Lluís Tomàs, amb més de 10 anys d'experiència en el sector, ha creat una comunitat en línia exclusiva per a hotels i els seus proveïdors per concentrar el negoci intern en un mercat virtual. L'objectiu de la plataforma MyProvider, inspirada en les xarxes socials, és facilitar els contactes entre els directors de compres dels hotels i les empreses que els proveeixen serveis i productes, ja sigui de l'àmbit de l'hostaleria, la informàtica, servei de neteja o decoració. "Actualment un director de compres d'un hotel vol minimitzar l'impacte dels costos i tenir més rendibilitat", explica Lluís Tomàs, "i MyProvider vol posar al seu abast fins a 225 categories de proveïdors de productes i serveis diferents perquè pugui escollir la millor oferta". En un moment en

què el 30% de les relacions comercials del sector es realitzen a través d'internet, l'eina ajuda els proveïdors, molts d'ells pimes, a promocionar-se a través de les xarxes socials, perquè MyProvider està present al Twitter i a LinkedIn. La plataforma es va crear el juny del 2011 amb el suport de les principals cadenes hoteleres de l'Estat espanyol i les principals institucions sectorials, com la Confederació Espanyola d'Hotels i Apartaments Turístics (CEHAT) - amb 14.000 hotels associats -, i va entrar en funcionament aquest gener. L'objectiu de la xarxa social enfocada als negocis és arribar a oferir serveis i productes de més de 15.000 proveïdors a 2.500 hotels durant el primer trimestre del 2012. Actualment el portal disposa de més de 900 hotels i 3.000 proveïdors.

L'eina és gratuïta per als directors de compres dels hotels, mentre que les empreses proveïdores paguen una quota mensual per poder fer promocions i enviar pressupostos i promocions als hotels. MyProvider també té vocació internacional. Lluís Tomàs



El fundador de MyProvider, Lluís Tomàs, davant l'hotel Arts, un dels associats a la seva xarxa. QUIMPUG

LA IDEA



Myprovider és una comunitat en línia exclusiva per a hotels i els seus proveïdors que neix amb l'objectiu de concentrar el negoci intern del sector de l'hostaleria en un mercat virtual. En un moment en què el 30% de les relacions comercials del sector es realitzen a través d'internet, l'eina facilita les transaccions entre els gestors de compres i els proveïdors especialitzats.

està en converses amb associacions europees d'hotels perquè els proveïdors catalans i espanyols puguin oferir els seus serveis a fora. "La idea és contribuir a la millora i internacionalització del sector", subratlla Tomàs. Els primers contactes s'han fet amb l'Associació d'Hotels Europeus, que aglutina hotels de 26 països, i l'Associació d'Hotels d'Amèrica Llatina. "MyProvider ha de ser l'eina que faciliti posar en contacte l'empresa catalana amb el comprador anglès, francès o xinès", indica Tomàs.

Amb només dos mesos en funcionament, MyProvider ha permès dur a terme 14.800 transac-

cions globals, 6.500 d'elles directes entre proveïdors i directors de compres, i ha generat 30 oportunitats de negoci en què s'ha tanat algun acord.

"Volem que es generi una oportunitat de negoci per cada proveïdor que s'inscriu a la xarxa social", diu el creador de MyProvider, "i al mateix temps esdevenir una eina indispensable per al gestor de compres, perquè li aportem valor", continua Tomàs. El portal permet als hotels posar data als contactes dels seus proveïdors, classificar les promocions i comprar condicions a temps real, així com estar informat de les últimes novetats del sector.