



Actualidad del Sector

Lluís Tomás, Myprovider: `Queremos ser el primer marketplace del sector turístico en Internet`

Lluís Tomás es un emprendedor con diez años de experiencia en el sector turístico en una empresa de proveedora de hoteles y hace dos años decidió iniciar una aventura empresarial con el apoyo de un Business Angel... (2/4/2012) [...]

<http://www.interalimentaria.net/>

2 de Abril de 2012

+ NOTICIAS

ACTUALIDAD DEL SECTOR



Lluís Tomás, Myprovider: `Queremos ser el primer marketplace del sector turístico en Internet`



Lluís Tomás es un emprendedor con diez años de experiencia en el sector turístico en una empresa de proveedora de hoteles y hace dos años decidió iniciar una aventura empresarial con el apoyo de un Business Angel...

Interalimentaria (I).- ¿Qué es Myprovider?

Lluís Tomàs (LT).- Myprovider es una plataforma online de contactos entre los directores de hotel y los proveedores.

I.- ¿Cuál es el modelo de negocio?

LT.- Freemium. Los directores de hotel están gratuitamente en nuestro directorio, mientras que los proveedores pueden estarlo o bien gratis o pagando una suscripción de 50 y 100 euros, en función del grado de interacción que quieran llevar a cabo en la página o del número de promociones que quieran enviar (5 o 10 promociones).

II.- ¿Cuáles son los orígenes de este negocio?

LT.- En 2010 desarrollamos la herramienta tecnológica, en 2011 lanzamos el servicio gratuitamente y en 2012 estamos recogiendo, después de la siembra, las primeras suscripciones.

I.- Además de este modelo de negocio tan claro, cuál está siendo la estrategia de márketing para captar nuevos suscriptores y directores de hotel?

LT.- Llegar a acuerdos con cada una de las asociaciones de hoteles. Ya hemos firmado un convenio con la confederación española de hoteles de España. Queremos ser el primer marketplace de España en Internet. Gracias a la firma del contrato con esta confederación, tenemos inscritas en nuestra base de datos al 60% de las principales cadenas hoteleras.

También hemos llegado a un acuerdo con Alimentaria para que las empresas que participen en el espacio Restaurama, potenciales clientes nuestros, gocen de los mismos privilegios que un cliente de pago en MyProvider. Los participantes en la edición de Restaurama de esta año, están gozando de una suscripción de pago de tres meses sin pagar un euro.

Estamos trabajando para llegar a un acuerdo con otras ferias como Hostelco, Equip Hotel, etc.

I.- ¿Habéis pensado en pasar al mundo offline?

LT.- No, no nos queremos convertir en una feria. Nacimos online y seguiremos así. El networking empresarial lo llevamos a cabo a través de un grupo privado en LinkedIn.

I.- Al margen de la red social que estáis tratando de configurar, ¿os valéis de otras herramientas de sociabilización más consolidadas, ¿verdad?

LT.- Sí, además de LinkedIn estamos en Twitter para proyectar la imagen online de los proveedores de hotel que tenemos inscritos en nuestra base de datos. Les hacemos de community manager.

I.- ¿MyProvider está también en los teléfonos móviles inteligentes?

LT.- Todavía, no, pero está parte en periodo de desarrollo.

I.- ¿En qué fase se encuentra la empresa dentro del plan estratégico?

LT.- En la primera, consistente en la creación de una masa crítica compuesta por 5.000 compradores (directores de hotel) y 15.000 vendedores (proveedores). Esperamos llegar a estos datos en 2012.

A partir de esta cifra, seguiremos invirtiendo en tecnológica, lanzaremos una aplicación móvil y saldremos al exterior para ayudar al sector a internacionalizarse.

Ya en 2012 preveemos llegar a acuerdos con las principales asociaciones europeas de hoteleros.

http://www.interalimentaria.net/publico/noticias/muesNoticia.jsp?id_noticia=1417