



**BlueSense**  
HOTELS & RESORTS

# MODELO DE GESTIÓN

Innovación para los sentidos

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



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

# ÍNDICE

## 1. BlueSense Hotels & Resorts:

Un mundo nuevo. Innovación para los sentidos.

## 2. ¿Qué hacer con una idea?.

## 3. Qué define BlueSense: ¿Quiénes somos?.

## 4. Modelo de gestión.

Renovación + Reposicionamiento = Resultados.

Renovaciones y ahorro en costes energéticos.

Reducción costes de personal.

Reducciones en mantenimiento.

Reducción en costes de compras.

Business intelligence y tecnología.

Calidad.

Renovación de restaurantes y bares,  
aumento de ingresos.

Mejora de comercialización y posicionamiento.

Formación continua y desarrollo profesional.

## 5. Partners.

## 6. Equipo humano.

## 7. Portfolio de hoteles.



# 1. BlueSense Hotels & Resorts:

## Un mundo nuevo. Innovación para los sentidos

BlueSense Hotels nace con la clara vocación de hacer unos hoteles diferentes. Únicos en todos sus aspectos. Las mejores ubicaciones de playa y ciudad, excepcionales instalaciones y sobre todo nuestro personal y trato al cliente, todo pensado para deleitar los sentidos y las emociones de nuestros clientes.



Nuestro lema es innovar y hacer hoteles diferentes: desde la concepción estructural y arquitectónica de las habitaciones y las instalaciones hasta el más moderno equipamiento, la última tecnología que mejora la eficiencia de nuestros procesos y facilita la estancia de nuestros clientes, nuestra cuidada oferta culinaria y gastronómica y los más pequeños detalles siempre sorprendentes y agradables. Todo está pensado para crear una experiencia emocional única para nuestros huéspedes.

Creemos y confiamos en el talento de las personas, en las buenas ideas y en su eficaz implantación mediante procesos testados y comprobados previamente. Ideas e innovación que llevan a mejoras en la percepción del cliente y también a importantes ahorros en costes de gestión. Ahorros que a su vez revierten en una mayor inversión disponible para futuras mejoras.

BlueSense vive de la suma de esfuerzos, conocimientos y destrezas no solo de sus propios departamentos, si no también, de la de sus clientes y asimismo de sus partners y proveedores. Clientes, socios estratégicos y proveedores forman parte de nuestro ADN y nos ayudan a mejorar cada día. Todos juntos formamos un equipo inigualable volcado en innovar y hacer única la experiencia de alojarse en uno de nuestros hoteles.



## 2. ¿Qué hacer con una idea?

Tener una buena idea sin saber cómo hacer dinero con ella sirve de poco, al igual que saber en donde reside el beneficio y no tener ni idea de cómo aprovecharlo. No es fácil encontrar innovaciones reales que desarrollen una categoría nueva de servicios o productos y que permitan obtener una cuota de mercado importante y extraordinarios beneficios. Y menos aún, en la industria hotelera.





BlueSense Hotels tiene como meta cambiar esta tendencia en el sector hotelero donde propietarios y hoteleros se arriesgan poco y repiten el mismo modelo de gestión sin riesgos y poco beneficio. Pero quién no arriesga no gana y quién no se renueva no avanza. Por eso en BlueSense identificamos las mejores y más novedosas ideas, operativas y conceptuales y las convertimos en éxitos comerciales reduciendo el gap que existe entre el éxito empresarial y la innovación. Ahorramos en costes energéticos, de personal, mantenimiento, tecnología y compras e identificamos la manera más productiva de comercializar y posicionar cada hotel.





Contamos con el mejor talento, una extensa experiencia y un profundo conocimiento en materia hotelera, tecnológica y comercial. Pero ante todo con una renovada y fresca motivación para convertir la creatividad de todo el equipo en atractivas experiencias y ofertas hoteleras que darán como resultado clientes contentos y, por tanto, beneficios reales y tangibles para los propietarios a lo largo del tiempo.



# BLUESENSE MANAGEMENT



# 3. Qué define BlueSense:

## ¿Quiénes somos?

Para BlueSense Hotels & Resorts lo más importante y el núcleo principal de su motivación es la experiencia positiva y satisfactoria del cliente. Apelar a sus sentidos y emociones para no solo cumplir, sino superar sus expectativas.

Nuestro trabajo se basa en averiguar, entender, empatizar con los deseos y necesidades de las personas que quieren disfrutar de nuestro producto. Cada persona es un mundo y busca, por tanto, experiencias y emociones diferentes. Ha llegado la hora de personalizar la oferta. De ofrecer a cada cliente la estancia de sus sueños, las experiencias que mejor se adaptan a él y sobre todo de escuchar y entablar una comunicación real, una relación cercana con las personas que nos visitan.





Contamos con un equipo preparado el cual es motivado y formado a diario para que dé lo mejor de sí. También son personas y como tales deben disfrutar de su trabajo para que sea más productivo y lo hacen. Contamos con el know-how en las novedades y necesidades actuales, tanto tecnológicas, comerciales y de marketing como, por supuesto, de todos los sectores que componen los servicios al cliente de un hotel o resort.



Nuestro punto fuerte es gestionar la sinergia entre todos estos componentes creando un engranaje perfecto que se convierte en un interlocutor real con el cliente.

El personal cualificado, culto y de actitud siempre positiva y agradable será la cara visible de una comunicación real apoyada en las últimas herramientas tecnológicas y comerciales del mercado.





# 4. Modelo de Gestión

## Renovación + Reposicionamiento = Resultados

El modelo de gestión BlueSense es la innovación continua de todos y cada uno de sus hoteles en todos los ámbitos. Desde el primer momento con una reforma global y posteriormente de manera permanente durante todo el periodo de gestión, el hotel se renueva y reposiciona varias veces. Esto conlleva una importante mejora en los resultados y beneficios, a través del tiempo (Sostenibilidad).

Cada proyecto será tratado de manera individual y adaptado a las necesidades del propio hotel y los intereses de los implicados.

El modelo se basa en las siguientes innovaciones/renovaciones:



## Renovaciones y ahorro en costes energéticos

En ahorro energético renovamos las instalaciones (aire acondicionado, calefacción, agua caliente sanitaria, iluminación), **sin coste para la propiedad**, ahorrando importantes costes de hasta el 70%.



## Reducción costes de personal

Mejora en la programación de horarios de personal y turnos que lleva a necesitar menos empleados. Mejora de tramos salariales al tener convenio de empresa propio.

Mejora de la productividad de los equipos como consecuencia de nuestros programas de formación/innovación continua.

Tenemos diversos **convenios** con diferentes **universidades europeas** para incorporar personal en prácticas de larga duración (12 meses o más) con gran preparación que complementan y refuerzan otros puestos de trabajo. Externalizamos, **sin coste para la propiedad**, determinados departamentos del hotel como limpieza de habitaciones, lavandería, minibar, bares y restaurantes, cocina y eventos, con el consiguiente **ahorro de personal**.

## Reducciones en mantenimiento

Sustituimos las instalaciones energéticas (aire acondicionado, calefacción, agua caliente sanitaria, iluminación) del hotel por otras totalmente nuevas, con lo que los costes de reparaciones bajan considerablemente.

Optimizamos los sistemas de **mantenimiento preventivo** inhouse a la vez que externalizamos determinadas partidas, consiguiendo **ahorros de costes de mantenimiento** de hasta el **50%**.



## Reducción en compras

Nuestro departamento de compras reduce los precios en más de un **20%** en **alimentos, bebidas y otras compras**.



# Business intelligence y tecnología

Contamos con **PMS** (sistema de reservas y gestión) propio con coste mensual muy competitivo y desarrollado a medida con informes de Business Intelligence integrados. El módulo de Business Intelligence permite analizar todos los costes e ingresos de manera pormenorizada y tomar decisiones inmediatas para mejorar la gestión.

Asimismo contamos con channel manager, inventar control, revenue system, app propia y web de desarrollo propio.



## Calidad

Contamos con un sistema de CALIDAD propio mediante encuestas en tablets, que nos permite medir en tiempo real la satisfacción de nuestros clientes y actuar de manera inmediata. Nuestro sistema de calidad nos permite compararnos con hoteles de nuestra competencia en todos los canales.





## Renovación de restaurantes y bares y aumento de ingresos

Podemos **renovar sin coste para la propiedad** sus bares y restaurantes y beach clubs con grandes marcas asociadas, tematizando estos espacios, dotándolos de personalidad propia y haciendo que los ingresos de restauración y bares mejoren en un **200%** o más.

## Mejora de comercialización y posicionamiento

Tenemos **alianzas a nivel global** con touroperación tradicional, OTA, IDS y corporate para mejorar la comercialización.

Poseemos **sistemas electrónicos de distribución propios** (GDS, channel manager, booking engine) que nos permiten llegar a más cuentas que ninguna otra cadena hotelera de tamaño medio.

Tenemos un módulo de **revenue management** propio, con la consiguiente mejora de tarifa y optimización de ocupación.

Tenemos una alianza con una gran cadena hotelera de **USA** (más de 1000 hoteles) que nos da soporte para ventas internacionales a través de sus **33 oficinas mundiales**.

Nuestras ventas directas (web + teléfono y directos) suponen de media más del 30% de las ventas totales, con la consiguiente mejora de productividad. (Mejora tarifa y menor coste).



## **Formación continua y desarrollo profesional**

Nuestro departamento de recursos humanos desarrolla programas de formación continua de nuestros empleados, evaluando sistemáticamente el nivel de desarrollo profesional de cada empleado. Además, revisamos varias veces al año nuestros manuales de operaciones para incorporar las últimas innovaciones y aumentar la productividad.

# 5. Nuestros partners

Nuestros partners nos permiten crecer y sumar esfuerzos a la vez que innovar juntos:

APAC Euro Capital Partners

Microsoft Dynamics

Navision

Bankia

Banco Sabadell

Banco Popular

Movistar

Vodafone

RMTT Think Tank

Medatlantica Technology

Indra

Euroforum

Edificalia

Robert Walters

VyA Consulting



# 6. Equipo humano

## CONSEJERO DELEGADO: Christian Cadenas

- Presidente **Mexicana Airlines**
- Vicepresidente **Grupo Bluebay**  
(50 hoteles España y Caribe)
- Consejero Delegado **Grupo Transversal**  
(Grupo de 11 empresas turísticas)
- Director General **Bahía Príncipe** (20 Resorts)
- Director General Comercial y Operaciones **Grupo Oasis**  
(4 Líneas aéreas, 20 hoteles y 3 Touroperadores)

## DIRECTOR OPERACIONES Y EXPANSIÓN: Máximo Verdugo

- Director Operaciones **Domus Hoteles**
- Director General **Aquaria Hoteles**
- Director General **Partner Hoteles**
- Director General **Balboa Hoteles**

## DIRECTORA FINANCIERA: Beatriz Torre

- Directora Financiera Zona Norte **AC Hoteles** (80 HOTELES)

## JEFA DE ADMINISTRACIÓN: Paz Rodríguez

- Jefa Administración Grupo Empresarial **State Tak**

**DIRECTORA DE VENTAS: Katia Bravo**

- Directora Comercial **HyB Hoteles**
- Directora Revenue **Woo Hoteles**
- Directora Marketing **World Hoteles**

**DIRECTOR VENTAS HOTELES PLAYA: Joaquín Karlsson**

- Director Comercial **Iberostar**
- Director Comercial **Marina d´Or**

**DIRECTORA DE COMUNICACIÓN: Vanessa Cadenas**

- Directora General de **Aroma Media**
- Directora de Cuentas de **Tinkle**

**DIRECTOR IT: Pedro Martin**

- Director IT en **Coaching F5**
- Asesor de la **Administración Pública**  
en **Parques Tecnológicos**





# 7. Portfolio de hoteles

Hoteles de ciudad, montaña y playa.

ALICANTE

- BlueSense Villajoyosa 3\*

CÁDIZ

- BlueSense Costa Cadiz 4\*

COSTA DEL SOL

- BlueSense Costa del Sol 4\*

MADRID

- BlueSense Sierra Madrid 4\*
- BlueSense Almagro 4\*
- BlueSense Diego de León 4\*
- BlueSense Suites Feria 4\*
- BlueSense Bravo Murillo 4\*
- BlueSense Alonso Martinez 4\*
- BlueSense Atocha 4\*

MURCIA

- BlueSense Mar Menor 4\*

VALENCIA

- BlueSense Valencia 4\*



# BlueSense

HOTELS & RESORTS

[expansion@bluesensehotels.com](mailto:expansion@bluesensehotels.com)

902 320 520

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

