Vietnam Backpackers Hostels definen un nuevo estándar en Vietnam y continúan creciendo con un software mejor

## **Estos desbravadores definieron un nuevo estándar en Vietnam y continúan creciendo con el mejor software de gestión hotelera**

Leer la historia



### **Hemos crecido y ahora somos 6 hostels esparcidos por Vietnam, con más de 200 empleados. Cloudbeds tuvo un papel crucial en eso, ayudándonos a crecer organizadamente y mantener altas tasas de ocupación.**

James Lander, Gerente de Operaciones

A principios de 2004, los australianos Michael y Max viajaban por Vietnam. Durante su visita, se dieron cuenta de que la experiencia de hostel que estaban acostumbrados en su país no existía en Vietnam. Ellos decidieron que llevarían su visión de lo que debe ser un hostel para allá. La idea era simple, "vamos a crear un lugar donde nos gustaría quedarnos" - un lugar acogedor, seguro, confortable y social.

En diciembre de 2004 fundaron Vietnam Backpacker Hostels (VBH) tras convertir la casa de un ex diplomático en el primer y único hostel de estilo internacional de Vietnam. Hoy en día, poseen varios hostels en el país y su visión es compartida por turistas en todo el mundo.

El personal del Vietnam Backpackers Hostels trabaja con ahínco para crear excelentes experiencias dentro y fuera de sus hostels. De paseos en barco espectaculares hasta viajes de aventura de varios días, superan las expectativas para garantizar una experiencia fantástica.

### **Buscar un socio con tecnología escalable era esencial**

En 2015 y 2016, Vietnam Backpacker Hostels ha experimentado un rápido crecimiento; crecimiento que su sistema de gestión hotelera (PMS) no era capaz de soportar y habría exigido nuevos servidores y altas tasas de activación. La asignación de dinero para las nuevas propiedades ya era sustancial. Después de una extensa investigación de mercado, vieron que Cloudbeds no sólo podría proporcionar las funcionalidades que querían, pero también que sería más barato que la solución que usaban. Además, debido a que el software se basaba en la nube, permitiría que continúen creciendo sin sorpresas caras.

### **La espina dorsal del negocio**

Como dice James, sus procesos de gestión han evolucionado a lo largo de los años. Al igual que tantos hostels, empezaron con un gran libro, una regla, unos centenares de lápices y un gran caucho. Hoy, ellos poseen un sistema de back-end integrado "un poquito" más complejo que incluye Cloudbeds, Junction6, WordPress y Xero.

Vietnam Backpackers se utiliza de los informes integrales del sistema Cloudbeds para operar su negocio. Los informes de Cloudbeds le permiten supervisar las operaciones del día a día y las métricas de rendimiento; todo desde el saldo en los cajones de caja y gestión de gobernanza; promedio promedio, RevPAR, producción por canal de ventas y mucho más.

### **La gran ventaja fue la integración directa entre motor de reserva, channel manager y PMS. Esto no sólo ahorró mucho tiempo, pero estar al mando de sus tarifas al toque de un botón significa que incluso sin esforzarse mucho, usted ya mejora su receta.**

Al agregar su propio motor de reserva compatible con dispositivos móviles en su sitio web, VBH no sólo ha mejorado la experiencia de reserva en línea, sino también aumentar significativamente la cantidad de reservas directas. Así, consiguen pagar menos comisiones, lo que impactó el resultado financiero. Con todo sincronizado, ellos consiguieron tomar mejores decisiones de negocios para acelerar la receta.



### **Reducción de tareas manuales**

Antes de Cloudbeds, muchos empleados pasaban los días registrando las reservas del Hostelworld en su sistema de gestión. El canal gestor de Cloudbeds eliminó la necesidad de entradas manuales y hoy estos empleados usan su tiempo interactuando con potenciales huéspedes en el chat de su sitio web. Ahora es la tecnología que se ocupa de las tareas repetitivas, dando a los empleados tiempo para ayudar al hostel a crecer.

### **Tarifas mayores manteniendo niveles de ocupación**

Con más datos e informes, Cloudbeds permitió a VBH optimizar su tarifario - lo que ayudó a convertir altas tasas de ocupación en márgenes más altos. Incluso en una época en que la competencia estaba fuerte (la oferta prácticamente se duplicó en seis meses) pudieron aprovechar niveles de ocupación muy altos y alcanzar tarifas por cama paulatinamente más altas.

### **Principales Insights:**

[cb\_content\_with\_icon icon="fa-dashboard"]

Creció a 6 localidades con más de 200 empleados

[/cb\_content\_with\_icon]

[cb\_content\_with\_icon icon="fa-line-chart"]

Alcanzó tarifas por cama más altas mientras mantuvo altas tasas de ocupación

[/cb\_content\_with\_icon]

[cb\_content\_with\_icon icon="fa-balance-scale"]

Redujo costos, incluso menos comisiones de venta

[/cb\_content\_with\_icon]

### **¿Dudas?**

Estamos aquí para ayudar. Más información sobre los productos, precios e implementación del sistema Cloudbeds.

Entre en contacto