

Cliente Bull Hotels

Sector Turismo / Hoteles

Hoteles / Habitaciones 6 / 11.500

País España

Solución QuoHotel (sobre Micro-
soft Dynamics NAV)



Bull Hotels crece e innova con QuoHotel

"Nuestra idea es seguir trabajando con Quonext. Hemos ido creciendo con ellos y ellos nos han ido dando soluciones a todos los problemas tecnológicos y comerciales que nos han ido apareciendo. Es alguien que nos conoce y que permite a Bull Hoteles seguir innovando tecnológicamente "

Pedro Sarmiento
Director IT de Bull Hotels

Bull Hotels

Bull Hotels es una de las empresas más importantes del sector turístico en Gran Canaria. Esta cadena hotelera cuenta con 6 hoteles de ciudad y vacacionales que ofrecen servicios de Todo incluido, spa, Wi-Fi... También dispone de restaurantes abiertos al público con gran prestigio, entre los que destaca Summum, dedicado a la cocina de fusión peruana / japonesa / europea.

Situación previa y necesidades

Bull Hotels disponía de múltiples soluciones para cada una de sus áreas de actividad, lo que podía causar problemas de comunicación e integración. Pedro Sarmiento, su director de IT, lo resume de la siguiente manera: *"Teníamos una aplicación para TPV, una aplicación para Recepción, teníamos el programa de administración, de Contabilidad..."*.

Tras estudiar las diferentes soluciones del mercado, se decantó por **QuoHotel**, la solución de gestión hotelera de Quonext. Basada en el conocido ERP Microsoft Dynamics NAV, le permitía integrar la gestión de todas estas áreas en un único sistema.

Situación actual y beneficios

Esta cadena hotelera cuenta hoy en día con una solución **QuoHotel** con la que gestiona toda la actividad de Front y Back Office (especialmente economatos) de cada uno de sus hoteles individuales y del grupo. También ha incorporado módulos adicionales (como TPV) y la gestión financiera.

En palabras de Pedro Sarmiento, *"con Quonext hemos conseguido integrar todo esto en una única aplicación. QuoHotel y su programa de replicación nos permiten llevar todos los hoteles de forma individual, pero a su vez replicar toda su información en la central, con lo cual se mejora todo"*.

En la actualidad, **Bull Hoteles** quiere conseguir la máxima independencia de la venta de los canales tradicionales. QuoHotel le está ayudando en este objetivo: gracias a la integración de su central de reservas con la aplicación está aumentando sus ventas directas de manera destacada.



Perspectivas de futuro

Bull Hotels quiere potenciar la gestión con los clientes, un aspecto al que la cadena concede una gran importancia y en el que **QuoHotel** puede resultar decisivo. Según comentó Pedro Sarmiento, "valoramos mucho toda la opinión que un cliente pueda dejar en su estancia en nuestros hoteles, pero queremos ir más allá. Queremos mejorar las relaciones una vez que el cliente se ha ido de nuestro hotel. ¿Cómo fidelizar ese cliente? Para eso en un futuro probablemente añadamos el módulo de CRM de QuoHotel con el fin de mejorar nuestra relación con los clientes".

Quonext, socio de confianza de Bull Hotels

Pedro Sarmiento, director IT de **Bull Hotels**, valora de forma muy positiva la relación de su cadena con Quonext: "hemos ido creciendo con ellos, y ellos nos han ido dando soluciones a todos los problemas tecnológicos y comerciales que nos han ido apareciendo. Es alguien que nos conoce y que permite a Bull Hoteles seguir innovando tecnológicamente".

