

PARATY
— T E C H —

Nº 02
SEGUNDO
TRIMESTRE
2019

Apostamos por tu voz

Lanzamos Ring2Travel:
no es otro Call Center

El Post

Expedia activa su
igualador de precios

DESPUÉS DE LA TORMENTA LLEGA... EXPEDIA

Actualidad

De patrocinio
en patrocinio

CON TECNOHOTEL E ITH

EN LÍNEA

PARATY TECH INSIDE OUT

EN LÍNEA

PARATY TECH INSIDE OUT

La primavera las reservas altera

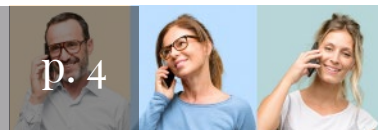
Puede que sea por el calor, o por las flores, o bien porque los días son más largos... o quizá se deba sencillamente al lanzamiento de nuestro Customer Experience Center, que ha llegado para quedarse y revolucionar el panorama de los mal llamados Call o Contact Center. El caso es que en esos meses que anteceden al periodo estival, es indudable que el sentimiento generalizado de optimismo ha repercutido directamente sobre el incremento del número de reservas, disparando las cifras por encima de la media anual y del mismo periodo del pasado año.

El segundo trimestre de 2019 ha estado marcado por los viajes internacionales, los patrocinios y, por supuesto, la ampliación de los servicios y el salto cualitativo de lo que hasta hora todos conocíamos como nuestro servicio telefónico de asistencia web, que ha pasado a adquirir autonomía y vida propias, bajo la marca Ring2Travel.

Esta oficina, la que ocupamos allá por el mes de julio de 2017, en cuyas paredes rebotaban las palabras generando el típico eco ensordecedor de los recién llegados, hoy se nos vuelve a quedar pequeña, mientras estudiamos las posibles vías de ampliación que nos ofrece el edificio.

Apostamos por tu voz
Lanzamos Ring2Travel:
no es otro Call Center

p. 4



El Post
Tras la tormenta llega... el
igualador de Expedia

p. 6



Actualidad
De patrocinio en patrocinio,
de Barcelona a Madrid

p. 10



Webs en producción
Nuevas y renovaciones,
recién salidas del horno

p. 12



Nuevas funcionalidades
Todo esto a tu disposición
y tú sin saberlo

p. 14



Paraty, para mi
Un poco de humor, otro
poco sobre nosotros

p. 18



SUMARIO

p. 16

Equipo: Desarrollo y maquetación



Apostamos por tu voz

RING2TRAVEL
CUSTOMER EXPERIENCE CENTER

En Paraty Tech veníamos ofreciendo desde hace años el servicio de Call Center, con extraordinarios resultados por cierto, a todos aquellos hoteles que se habían decantado por nuestro motor de reservas y demandaban el servicio. Y precisamente porque hemos podido constatar muy de cerca su verdadero potencial, decidimos poner toda la carne en el asador con la creación de **Ring2Travel Customer Experience Center**, un concepto innovador de asistencia telefónica a la reserva, con el que aspiramos también, por qué no, a integrarnos con otros motores de reservas, mejorando de camino el servicio que ya les estamos brindando a nuestros clientes actuales.

Sin renunciar a nuestra filosofía win-win, Ring2Travel pone a disposición de los establecimientos hoteleros un grupo de agentes, en exclusiva y en permanente evaluación, preparados para extrapolar a su atención telefónica la experiencia de alojarse en el hotel en cuestión, con los objetivos prioritarios de convertir y fidelizar. Nos gusta llamarles gestores de experiencias.

Ring2Travel nace también con la intención de favorecer que, en los hoteles, de puertas para adentro, cada cual pueda dedicarse a su cometido sin distracciones. Así, nuestro Customer Experience Center se convierte, de algún modo, en una extensión del personal de recepción y de ventas, que garantiza que el hotel pueda ofrecer una atención telefónica de calidad, sin que ello vaya en perjuicio de los clientes presenciales.

Gestión de llamadas entrantes las 24h. del día, cobertura 365 días al año, atención en 5 idiomas, campañas pre-estancia y de recuperación de cancelaciones, servicio de desbordamiento de llamadas, click to call, campañas vía sms o Whatsapp, servicio de chat, servicio de gestión de correos, encuestas de satisfacción... El abanico de servicios de Ring2Travel está destinado a aumentar la conversión de la página web oficial, a un precio medio superior y una gran capacidad de fidelización.

En Paraty Tech apostamos por la voz de los hoteles.



Julián Alcolea aporta cinco fortalezas de nuestro Customer Experience Center

**CUIDA TU
VOZ**

5

**RAZONES
PARA CONTAR
CON UN
CUSTOMER
EXPERIENCE
CENTER**

PRECIO MEDIO MÁS ALTO Y MAYOR CONVERSIÓN

LA PREDISPOSICIÓN DEL CLIENTE A LA COMPRA FAVORECE LA RESERVA Y FACILITA MUCHO EL UPSELLING PARA INCREMENTAR SU VALOR

CANAL OPACO CON EL QUE ROMPER LA PARIDAD

USO DE PALANCAS DE CONFIRMACIÓN, UPGRADES EXCLUSIVOS, VENTAJAS PUNTUALES... ROMPE LA PARIDAD DE FORMA DISCRETA Y EFECTIVA

FANTÁSTICO RECURSO PARA FIDELIZAR

DESDE LA PRIMERA TOMA DE CONTACTO, HASTA EL USO DE CAMPAÑAS SALIENTES: TODO FIDELIZA

FEEDBACK DE GRAN VALOR

LOS GESTORES DE EXPERIENCIAS RECOGEN DE PRIMERA MANO LAS QUEJAS Y SUGERENCIAS DE TUS CLIENTES, DATOS QUE PUEDES ORDENAR Y TRAZAR PARA PONER SOLUCIONES

SUBE LA CONVERSIÓN DE TU WEB

SI TUS USUARIOS VEN QUE HAY ALGUIEN DETRÁS CON QUIEN HABLAR, GANARÁN EN CONFIANZA Y ASÍ RESERVARÁN MÁS

RING2TRAVEL
CUSTOMER EXPERIENCE CENTER



Biografía Julián Alcolea

Diplomado en Turismo desde 1993, cuenta con una amplia experiencia en el sector hotelero fundamentalmente orientada a la Comercialización de Software, Marketing Online, Revenue Management y Formación.

Tras 8 años como Director de Hotel en diferentes establecimientos, desarrolló sus habilidades como Business Developer Manager en diferentes empresas internacionales de desarrollo de Software aplicado al sector del Alojamiento (Oracle & BookAssist). Tras su paso por el Contact Center de Idiso & Meliá, se incorpora al proyecto de Ring2Travel como Customer Experience Manager.

El post más leído de nuestro blog

TOP 3

- Después de la tormenta llega... Expedia
- Lanzamos nuestra propia revista para [...]
- ¡El agradecimiento es mutuo, ADH Hoteles!



Después de la tormenta llega... Expedia, que lanza su propio igualador de precios

Expedia lanza su propio igualador de precios para anular los efectos del Early Payment Benefit de Booking.

Cuando parecía, por fin, que empezábamos a hacer balance, a entender y a asimilar las consecuencias del devastador terremoto "Early Payment Benefit", de Booking.com, y que las arduas labores de reconstrucción de nuestras estrategias de revenue management, tras meses de trabajo, comenzaban a dar sus frutos y a mostrar los primeros atisbos de recuperación, todo parece indicar que nuestro particular sismógrafo de la distribución, Price Seeker v3, ha vuelto a detectar lo que, a todas luces, parece un movimiento de gran intensidad. Esta vez el temblor viene de la mano de Expedia que, según hemos podido constatar, ha puesto en marcha una estrategia de equiparación de precios con Booking para anular los efectos de Early Payment Benefit.

Hasta donde sabemos, la nueva funcionalidad que nos

hemos encontrado choca frontalmente con los intereses de su histórico antagonista, y lo hace además dándole a probar de su propia medicina: mediante igualación. Del mismo modo que ocurriera en febrero, nosotros lo hemos detectado gracias a una disparidad de Booking, chivada por Price Seeker v3 (nuestro rate shopper). De su posterior análisis surgió el descubrimiento de otra disparidad idéntica, esta vez por parte de Expedia. Ahora sabemos que la segunda era consecuencia directa de la primera.

En cuanto a su modus operandi, parece sencillo. Si un hotel experimenta una bajada de precio producto del Early Payment Benefit, ocasionalmente Expedia iguala ese precio, asegurándose al menos la paridad, y le ofrece al usuario la posibilidad de abonar en línea la reserva para disfrutar de la mejora de precio. ¿Es un "déjà vu"? No, es lo que nosotros llamamos rizar el rizo.

También en este caso, será la OTA la que procese los detalles del pago (el ya conocido "Expedia Collect" donde el hotel recibe el importe neto y desconoce el PVP), y la igualación será susceptible de aplicarse a todo tipo de reservas, no solo a no reembolsables. Según nuestros informadores, Expedia accederá a desactivar la

Una vez más, el descubrimiento viene de la mano de Price Seeker v3

funcionalidad siempre que se deshabilite el pago mediante tarjeta de crédito virtual en Booking. Más claros y más directos no pueden ser.

Por enésima vez, queda constatado que los principales actores de la distribución se siguen los unos a los otros muy de cerca, sin perder detalle. Cada paso que dan, cada decisión que toman, se idea con el objetivo de restarle protagonismo y peso a sus rivales más directos, aunque de camino perjudiquen también a muchos otros miembros secundarios del reparto.

Así, cuando en febrero del presente año alertamos de un inédito movimiento de Booking contra la venta directa, ellos siempre alegaron en su defensa que dicha funcionalidad no pretendía dañar al hotelero, sino todo lo contrario. Justificaron su puesta en marcha apelando a la responsabilidad y al compromiso adquirido por sus clientes de cumplir con las exigencias del score de paridad de su plataforma, una cifra calculada en base al precio del hotel en el conjunto de sus canales de venta (incluido el canal directo). Una medida que, desde su punto de vista, debería favorecer las ventas. Está claro, pero... no a través de la web oficial.

La realidad es que, detrás de todo aquello, lo que realmente primaba era la importancia, y su intención, de poder seguir ofreciendo el mejor precio online, aún a costa de ver reducidas sus comisiones. Y su principal competidor, Expedia, que probablemente se sintió identificada también como víctima colateral de sus fechorías, no ha tardado en tomar nota y actuar en consecuencia.

Como si de una réplica de mal gusto de aquel primer seísmo se tratara, el impacto de esta recientemente implantada política de igualación de precios amenaza con volver a cebarse con los más desfavorecidos, los hoteleros. Inmersos todavía en ese habitual estado de confusión y desinformación, tan común después de atravesar una catástrofe de semejante magnitud, que

Selecciona tu opción de pago

Pagar el total ahora
Total: 678 €
por 4 noches y 4 personas

Pagar el total

- Completa el pago en línea.
- Pagarás en tu moneda local (EUR).
- Consigue 1.357 puntos de Expedia Rewards.

Reservar con depósito
Total: 722 €
por 4 noches y 4 personas

Pagar el depósito

- El establecimiento te cobrará un depósito como se indica a continuación.
- Primera noche más impuestos (después de la reserva).
- Los depósitos no superarán el coste total de la reserva.
- Las tasas del establecimiento se pagarán en el establecimiento en la moneda local (EUR).
- Expedia no te cobrará nada.
- Consigue 1.445 puntos de Expedia Rewards.

Apartamento de 1 Dormitorio con terraza

TARIFA ONLINE PAGO DIRECTO EN EL HOTEL	ALQUILAMIENTO Y DESAYUNO + CIRCUITO TERMAL	MEDIA PENSIÓN + CIRCUITO TERMAL	TODOS INCLUIDO + CIRCUITO TERMAL
ALQUILAMIENTO Y DESAYUNO + CIRCUITO TERMAL 380,60€ por noche	ALQUILAMIENTO Y DESAYUNO + CIRCUITO TERMAL 380,60€ por noche	MEDIA PENSIÓN + CIRCUITO TERMAL 394,60€ por noche	TODOS INCLUIDO + CIRCUITO TERMAL 397,90€ por noche
ALQUILAMIENTO Y DESAYUNO + CIRCUITO TERMAL 380,60€ por noche	ALQUILAMIENTO Y DESAYUNO + CIRCUITO TERMAL 380,60€ por noche	MEDIA PENSIÓN + CIRCUITO TERMAL 394,60€ por noche	TODOS INCLUIDO + CIRCUITO TERMAL 397,90€ por noche

arrasó con toda una serie de erróneas asunciones y principios preestablecidos, hay claros indicios de que este nuevo fenómeno es consecuencia directa del anterior, y las primeras investigaciones arrojan conclusiones que vuelven a tambalear los cimientos de la venta directa.

blog.paraty.es

¿Tienes alguna consulta en relación con el blog?
Escríbenos:

comunicacion@paratytech.com

Datos del Segundo Trimestre

DESTACAMOS

- Explosión total del Blog Internacional
- Formación a clientes vía webinars
- Patrocinamos 2 de los 4 eventos del trimestre



9 POSTS
60% EN MEDIOS

16 APARICIONES
EN MEDIOS
69% DE INTERÉS

0

6

6

2

WEBS / MOTORES EN PRODUCCIÓN

+20 WEBS EN PRODUCCIÓN



+4 EVENTOS



+2 WEBINARS



39 INTEGRACIONES



+46.672 RESERVAS
+20.087 CON RESPECTO A 2018

3143
CLIENTES

De patrocinio en patrocinio

Dos grandes eventos, sendos viajes a dos grandes ciudades del panorama nacional, dos patrocinios. Así ha sido nuestra participación en Tecnohotel Forum (Barcelona) primero, y en el ITH Innovation Summit (Madrid) después. Citas que hemos entendido como nuevas oportunidades para seguir sembrando, para continuar acompañando al hotelero allí donde se hable de distribución hotelera y de venta directa, que en definitiva creemos que es nuestra responsabilidad como proveedores tecnológicos.

La master class de David Madrigal en Tecnohotel Forum, 'El origen de las disparidades: Toda la verdad y cómo combatirlas', no dejó indiferente a nadie, y supuso el pistoletazo de salida de nuestra destacada presencia en el foro. La guinda la puso Daniel Sánchez en la mesa debate '¿Eres revenue o solo cambias precios y canales?', cuyas intervenciones se han materializado ya en dos nuevas contrataciones. ¡Todo un éxito!

Por su parte, ITH Innovation Summit volvió a contar con la omnipresencia de nuestro COO. No en vano, David constituye uno de los baluartes de la empresa y, sin duda, su cara es de las más representativas de nuestro equipo. En esta ocasión se desplazó junto a nuestra amiga Claudia Renaud, de ADH Hoteles, para analizar las claves del éxito de ventas del hotel TUI Family Life Islantilla.

La mesa debate '¿Cómo gestionar el negocio entre tanta sigla?' ponía el punto y final a nuestra visita a la capital y a nuestra ronda de patrocinios que, por primera vez, ha tenido también como protagonista improvisado a nuestros merchandising: bolsas, bolígrafos y Tapatucam.



Otras noticias destacadas del segundo trimestre de 2019

Migración Price Seeker v3

Si allá por el mes de enero anunciábamos el lanzamiento de Price Seeker v3, lo cierto es que el cambio de todos los usuarios a esta última versión no ha sido moco de pavo. Sin embargo, el trabajo de los desarrolladores nos permite afirmar, orgullosos, que durante el mes de mayo se completó la migración. Todos los usuarios son ya v3.

Gracias ADH por el Fam Trip

Un Fam Trip siempre es motivo de alegría y una buena ocasión para compartir momentos de ocio con los compañeros de trabajo. Si además se debe al agradecimiento de un cliente por los buenos resultados obtenidos, entonces hay que estar orgullosos. Enhorabuena a todos, os habéis ganado esa escapada a pulso.

La expansión continúa

La incansable Natalia Bóveda, Directora de Expansión Internacional, no cesa en su empeño de llevar nuestros servicios a cada rincón del mundo. De la mano de las Misiones Comerciales de la Cámara de Comercio, durante el segundo trimestre de 2019, se desplazó a Omán, Emiratos Árabes, Taiwan y Japón. ¡Ahí es nada!

Hotels & Suppliers

Diana Costa, Business Development Manager Portugal, protagonizó un viaje express a Lisboa para participar en Hotels & Suppliers, evento organizado por Publituris, consistente en 25 'flash meetings' de 12 minutos. Hay que tener muy claro el mensaje para salir de cada una de ellas con la sensación de haber convencido al cliente.

Otras noticias destacadas del primer trimestre de 2019



El Diario de Turismo

Nuestro Country Manager Argentina, Gerardo Ribeiro, tuvo el gusto de asistir a la radio, invitado por El Diario de Turismo. Fantástica entrevista para seguir asentando nuestra marca en Latinoamérica e intensa la labor de comercialización desarrollada por Gerardo, de la que ya empezamos a recoger los primeros frutos de la temporada.



Welcome to Miami

Así se sintieron Gina Matheis y Franz Matheis, fundadores de Paraty Tech, en su visita comercial a Miami, en gran medida gracias a la fantástica labor y agenda de Extenda, Agencia Andaluza de Promoción Exterior. Una de nuestras primeras expediciones a territorio norteamericano, de la que regresaron con buenas sensaciones.



Inauguración Hotel Alay

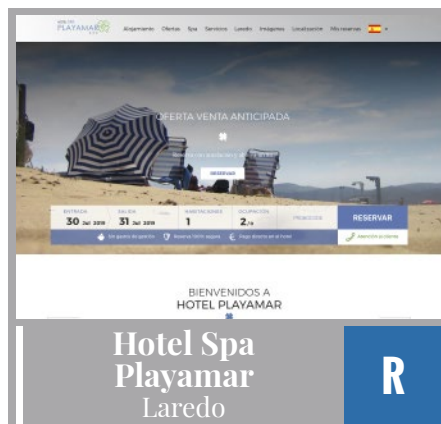
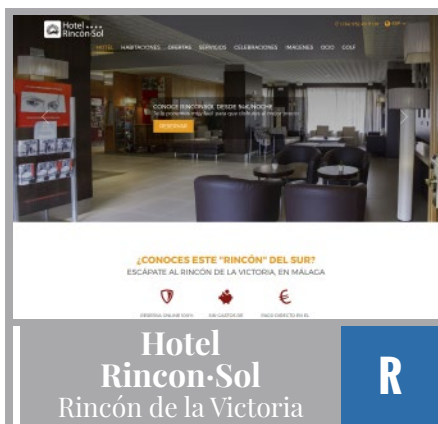
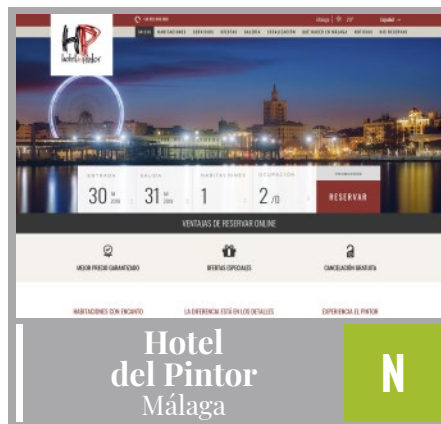
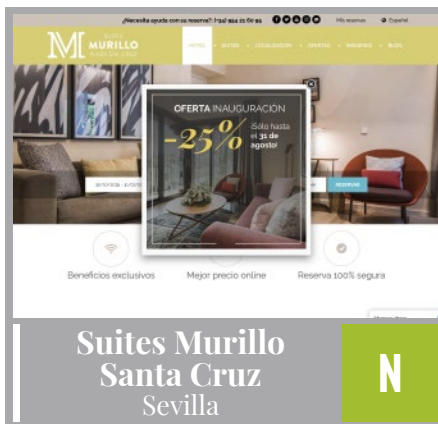
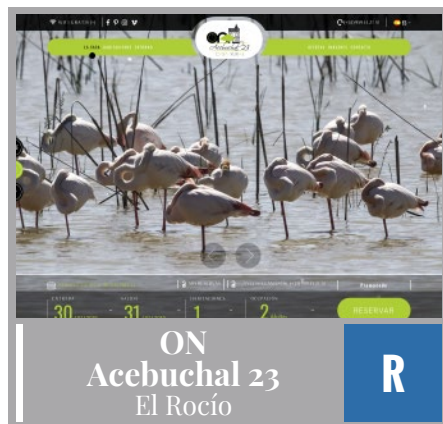
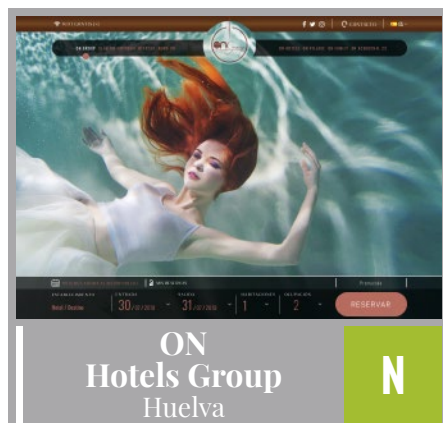
Le damos las gracias a Hotel Alay por invitarnos a la fantástica fiesta de inauguración de su renovación, y de brindarnos la oportunidad de conocer de primera mano todas las mejoras experimentadas en sus instalaciones. Gran labor de Álvaro Reyes y de todo su equipo. Es un placer trabajar con vosotros.



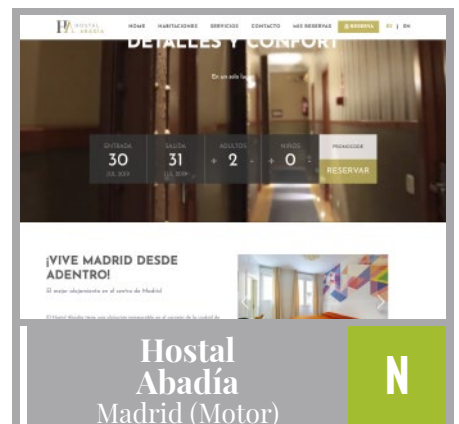
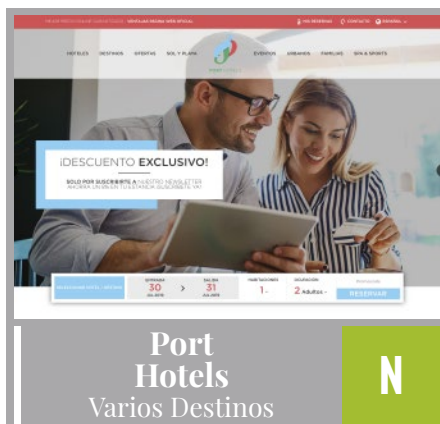
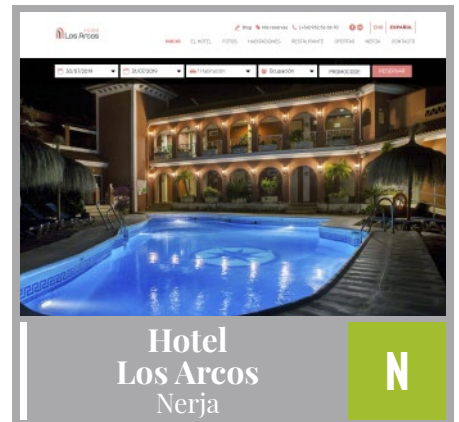
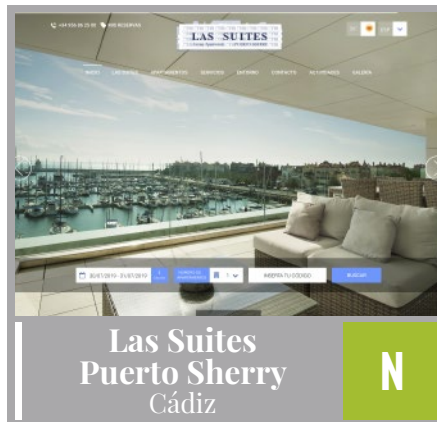
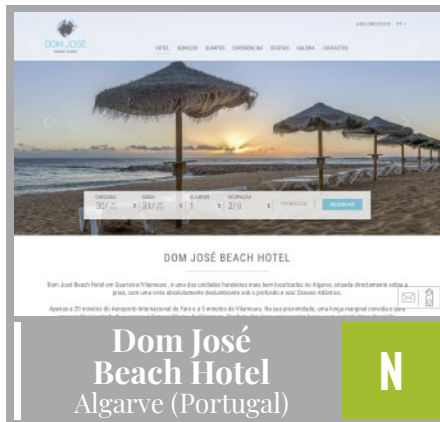
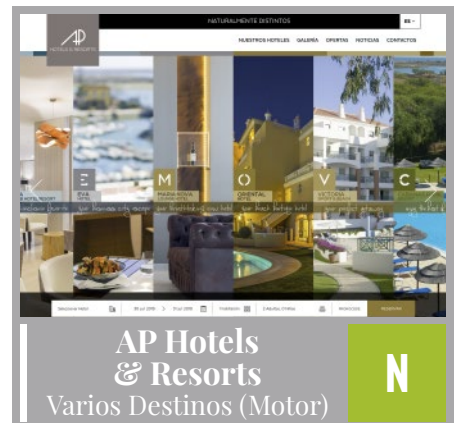
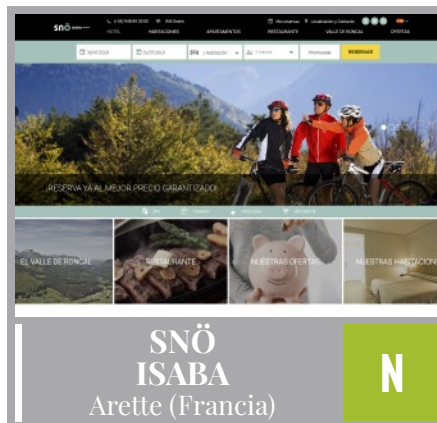
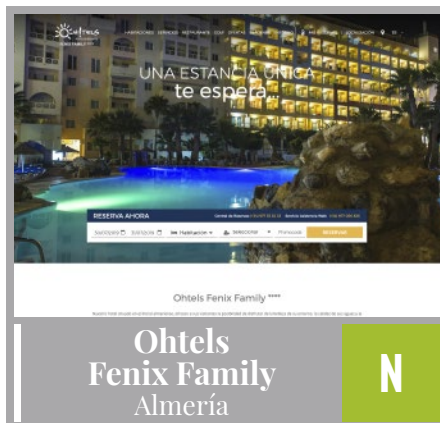
Visita Best Hotels

No hay cliente que nos visite al que no llevemos a comer un espeto como dictan los cánones. No fue diferente el caso de Best Hotels. Estuvimos encantados de recibirles en su escapada para conocer nuestras instalaciones y visitar a sus compañeros, recientemente instalados en la Costa del Sol. ¡Muchas gracias!

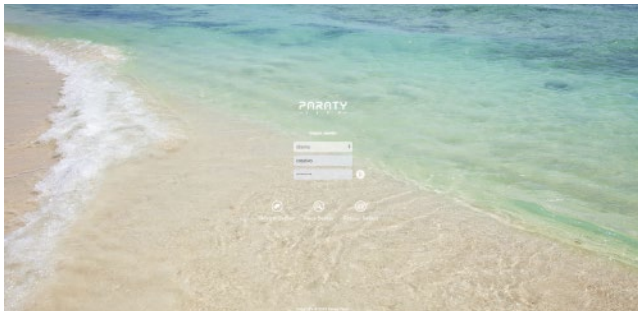
Segundo Trimestre 2019: 20 webs más en producción



Os mostramos algunos diseños de referencia



Nuevas funcionalidades



Mejoras Hotel Manager

- Clonado de paquetes
- Clonado de servicios adicionales
- Servicios adicionales condicionales (según estancia mínima, habitación, etc.)
- Geolocalización en servicios adicionales
- Módulo de promocodes
- Preview de las fotos en Secciones

Upgrading Dingus

Solo afecta al upgrading de regímenes y únicamente hay que hacerlo para el upgrading de hoteles con Dingus, ya que necesitan una tarifa por régimen.

A la hora de establecer en la columna 'Mapeo Régimen' el 'Régimen Origen' y sus 'Regímenes Destinos', hay que indicar también su 'Tarifa_Régimen' equivalente.

Por ejemplo, si queréis hacer un upgrading de MP a TI,

cuando configuréis en la columna 'Mapeo Régimen', debéis poner por ejemplo `TARIFAID_REGIMEN_ID`, es decir la `PVPTI_TI`

El ID de la tarifa lo sacáis, como siempre, del XML Mapping del footer del manager.

Al compartir una sección, controlar la imagen de preview

Cuando vayáis a compartir cualquier sección en una red social o plataforma (tipo Slack), ahora podéis controlar la imagen de preview que mostrará por defecto. Basta con añadir la propiedad 'share_image' dentro del botón Editar de la sección en cuestión, y como Valor pegar la url de la imagen que queréis que muestre.

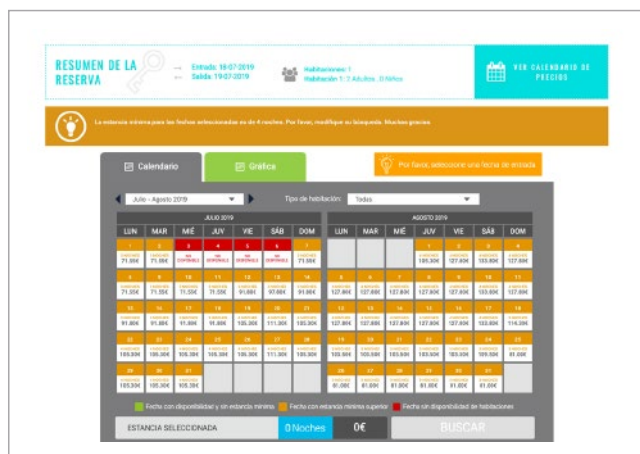
☐	☐	reservation_properties	id_background: #fe825b logo_background: white template: IPV logo_font_color: #fe825b logo_border: 1px solid #fe825b logo_padding: 10px 20px 15px
--------------------------	--------------------------	------------------------	---

Customizar Confirmación Reserva

Es posible customizar los estilos de la Confirmación de Reserva añadiendo en XML de Hotel Manager la configuración 'reservation_properties'. Admite:

- background_supplements
- color_supplements
- template
- logo_background
- logo_font_color
- logo_border
- logo_padding
- id_background
- booking_btn_background
- blocks_background

Todo esto a tu alcance, y tú sin saberlo... Mantente a la última



Customizar mensaje de no dispo por estancia mínima

Se ha añadido una nueva funcionalidad para mostrar un mensaje cuando en la búsqueda no se cumplan los requisitos de estancia mínima. Por defecto va a salir en todos los hoteles, no hay que configurar nada. Ahora bien, si por algún motivo queréis customizar el mensaje:

- Crear Configuración Avanzada 'No Availability Message Min Stay' y poner, como Valor, el nombre de la sección de donde cogerá el mensaje (un nombre intuitivo):

No Availability Message Min Stay _no_dispo_min_stay_mensaje

BORRAR

- Creamos la sección con el mismo nombre y en 'Contenido' escribís el mensaje.
- Para que aparezca el número de días para cumplir con la estancia mínima, en el contenido del mensaje debe aparecer @@days@@, para que se pueda reemplazar de forma automática.



Precios por persona en el listado de Servicios Adicionales

Se ha realizado un cambio en el listado de Servicios Adicionales para mostrar Precio por Persona en el caso de que corresponda, además de la posibilidad de customizarlo en el caso de que sea necesario. Conforme se vayan subiendo las webs, irán cogiendo este cambio. Las posibles combinaciones de los selectores y sus respectivas equivalencias son las siguientes:

- Por Persona & Uno = Precio/Persona
- Por Persona & A elegir = Precio/Noche
- Por Habitación & Uno = Precio/Servicio
- Por Habitación & A elegir = Precio/Noche

*Por Persona: Siempre cambiar cantidad por persona

INFORMACIÓN COMERCIAL

info@paratytech.com
smunoz@paratytech.com

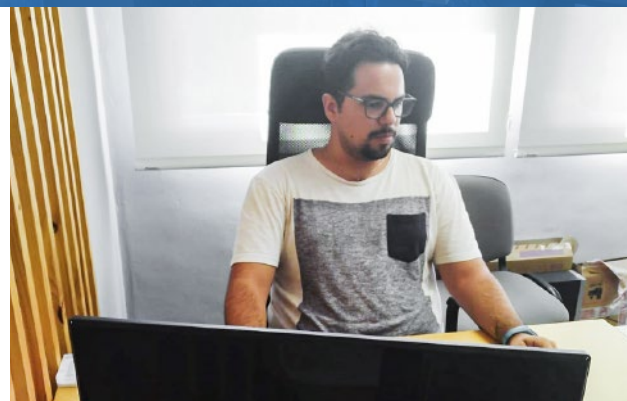
Equipo: Desarrollo y maquetación



▲ Francisco Pavón, Franz Matheis e Ignacio Marín

Daniel Ortiz ▼

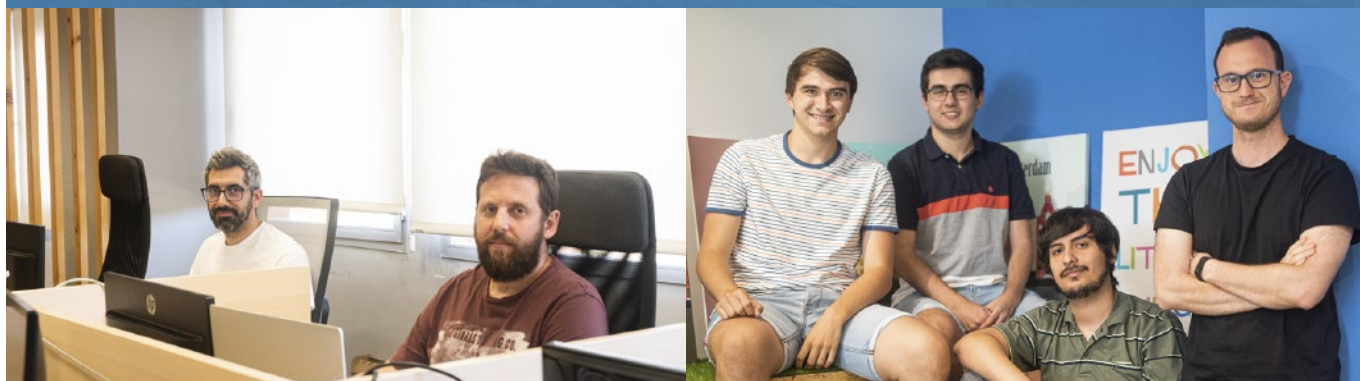
Puede que habitualmente para los clientes sean la cara menos visible de la empresa, pero todo lo que hacemos es posible gracias a ellos. Mentes pensantes, verdaderos ideólogos, su día a día transcurre satisfaciendo las necesidades y peticiones del resto de los departamentos, mientras se rompen la cabeza para garantizar la estabilidad de nuestros sistemas, optimizar recursos y crear funcionalidades que sigan distinguiéndonos de la competencia y manteniendo a Paraty Tech y Data Seekers en la cúspide del sector.



Trabajan en la sombra, pero gracias a ellos, los proyectos ven la luz



Aiub Al-lal Metaich, Boris Ramos, Rafael Ramírez, Luis Manuel Salido, Juanjo Martín y Adrián Cabeza



José Luis Villada, Elías Ruiz, Víctor Rueda, Francisco Sánchez, Daniel González y José Martín

Si intentásemos sintetizar su estructura estratégica, quedaría algo así... Aiub, Boris, Rafa, Luis, Juanjo y Adrián, responsable del departamento de maquetación, dedican sus horas al permanente desarrollo y mantenimiento de todo lo relacionado con hoteles. Es decir, con sus páginas web, experiencia de usuario, usabilidad, y look & feel de las herramientas que tengan implementadas. Entre bastidores (Backend) estarían también José Luis y Dani Ortiz. Por su parte, Eli, Víctor, Juanfran, Dani González y José, constituyen el grupo de los 'big data', el capital

humano de nuestra spin off tecnológica, Data Seekers. Siempre al lado de todos ellos, Paco, Curro y Nacho, son los encargados de dar sentido y orden al intenso flujo de trabajo que desarrollan, a la vez que van marcando el camino que deben tomar las diferentes plataformas que sostienen este gran circo tecnológico.

Versatilidad y un marcado carácter servicial son la clave del éxito de su labor. Aunque siempre trabajen en la sombra, es gracias a ellos que los proyectos ven la luz.

Paraty, para mi... In da house!

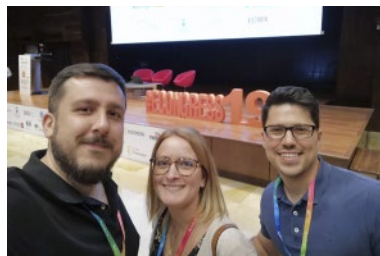
Revenues y reveníos

- En el hotel me han dicho que me sienta como en casa.
- ¿Y?
- Que mi madre en casa me dice que “esto no es un hotel”. Estoy confuso...



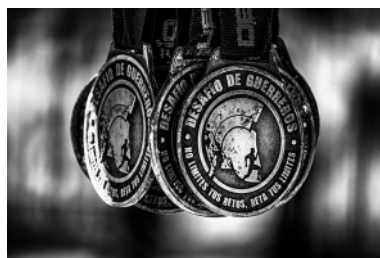
SE NOS CASÓ... ¡ENHORABUENA!

Nuestro revenue manager sevillano se casó el pasado 1 de junio en la Parroquia San Miguel Arcángel, de Morón de la Frontera. ¡Qué alegría, mi arma toa! Desde su llegada, su aporte tanto en lo personal como en lo profesional no tiene precio. ¡Enhorabuena, Marta y Luis!



MARKETING TEAM AL PODER

Como no se ven lo suficiente en su día a día, el equipo de marketing pensó que era buena idea asistir ‘en familia’ al Econgress 2019. Si la formación y el ocio se dan la mano, solo puede salir algo bueno. De izquierda a derecha, Alfonso, Alexandra y Sergio, expertos en redes sociales y adwords, en el mayor congreso de e-commerce, Social Media y Marketing Digital del Sur de Europa.



UN EQUIPO MUY GUERRERO

David Madrigal es probablemente el tipo más en forma de la oficina. Siendo así, no es de extrañar que haya conseguido engañar a casi un tercio del equipo para participar en el Desafío de Guerreros, que tendrá lugar en Málaga el próximo octubre. Esperamos ansiosos...



ENCUENTRO DATA SEEKERS

El equipo de scraping, o lo que es lo mismo, los desarrolladores de Data Seekers casi al completo, se citaron en casa de Curro, esa clase de líder que todos querríamos tener como jefe, para dar juntos la bienvenida a la temporada de barbacoas. Aunque los demás no estábamos invitados, todo sea dicho, no tuvieron ningún reparo en hacernos llegar la fotito del encuentro. ¡Y es que tienen hasta su propia Tarde After Works! Lo cierto es que da gusto ver lo unidos que están. No os guardamos ningún rencor...

¡Felicidades!

Curro Pavón (41)
José Luis Villada (37)
Sergio Solís (26)
Nacho Villaverde (40)
Marina García (29)
Elías Ruiz (40)
Joanne Clairroll (28)
Alexandra Canu (30)

Paraty World

PARATY
— T E C H —

DATA
SEEKERS

RING2TRAVEL
CUSTOMER EXPERIENCE CENTER



DOROBÉ
MANAGEMENT

Paraty Tech

info@paratytech.com

(+34) 952 230 887

Avenida Manuel Fraga Iribarne, 15

Bloque 4 · 1ª Planta · 29620 Torremolinos

www.paratytech.com

blog.paraty.es

Información comercial

smunoz@paratytech.com

Comunicación

comunicacion@paratytech.com

EN LÍNEA

PARATY TECH INSIDE OUT

