

Rentkayaksup

# Estudio de Buenas Prácticas.



red.es



# Estudio de Buenas Prácticas.

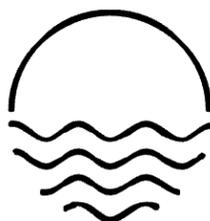
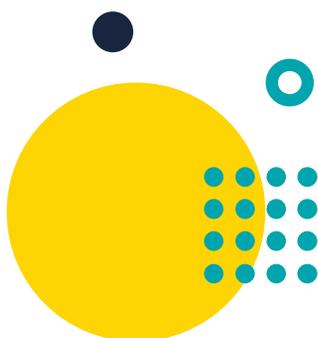
---

El estudio de buenas prácticas tiene como objetivo presentar un caso de éxito de una empresa que ha empezado a digitalizar su negocio al incorporar un sistema de gestión de reservas en su página web. Esto, no solo ha incrementado el volumen de negocio, sino que también ha proporcionado información valiosa sobre sus clientes.

Rentkayaksup, es una empresa líder localizada en la costa mediterránea, concretamente en Alicante y Castellón especializada en ofrecer el alquiler de kayaks, SUP e hidropedales y excursiones por la Costa Blanca.

Para el desarrollo de este estudio, se ha tomado como punto de partida la identificación de las inquietudes de pymes de diversos sectores, que manifestaron su interés en conocer buenas prácticas para digitalizar su negocio y aumentar su presencia en internet.

A lo largo del estudio te contamos las mejoras que Rentkayaksup ha conseguido gracias a utilizar un sistema de gestión de reservas en línea y cómo esperan continuar su proceso de digitalización y así poder seguir creciendo.



**RENTKAYAKSUP**



red.es



# Información de la Compañía.

## DIRECCIÓN WEB >

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

## AÑO DE FUNDACIÓN >

2021

## LOCALIZACIÓN >

Alicante y Castellón

## NÚMERO DE EMPLEADOS >

25-30 empleados

## TIPO DE SOCIEDAD >

Sociedad Limitada

## ACTIVIDADES PRINCIPALES >

Ofrece excursiones por la Costa Blanca y el alquiler de Kayaks, SUP e Hidropedales

## SECTOR >

Ocio



GOBIERNO DE ESPAÑA  
MINISTERIO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL

SECRETARÍA DE ESTADO DE REGULACIÓN E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

red.es



UNIÓN EUROPEA

## Problema o necesidad

Rentkayaksup es una empresa que estaba centrada en el alquiler de artefactos acuáticos como kayaks e hidropedales pero que además querían dar un salto hacia un turismo más atractivo. Decidieron abrir una nueva línea de negocio y ofrecer excursiones en kayak por las distintas playas de la costa Blanca y para ello necesitaban darse a conocer.

Tradicionalmente su clientela se componía de personas que estaban en la playa y en el momento, decidían alquilar por horas cualquiera de sus productos. Con el nuevo servicio que querían ofrecer, **necesitaban que el cliente tuviera información previa**, pudiera planificar cuándo acudir y **reservar con antelación** de manera sencilla a través de la página web.

## Proceso de implementación y solución

A la hora de ofrecer este nuevo servicio buscaron la **asesoría de un partner** que les pudiera ayudar con temas de marketing digital pero que a su vez comprendiera el modelo de negocio de Rentkayaksup y viera las oportunidades de crecimiento.

Con la ayuda de este partner implementaron **un sistema de gestión de reservas** muy sencillo, que permite acceder mediante un plugin desde la propia página web.

La respuesta fue **rápida y positiva**; el 80% de las reservas ahora se realizan a través de la página web. Anteriormente, estas reservas se hacían vía telefónica. Ahora los clientes reservan con un mínimo de 6 horas de antelación y cuando llegan al punto de venta reciben sus artefactos y comienzan su excursión sin demoras, lo que ha **generado una alta satisfacción** entre sus clientes.

Aunque aún las reservas en línea son menores que las ventas directas en la playa, el aumento de reservas fue **exponencial**, marcando un cambio significativo en 2023, el primer año con este sistema disponible.



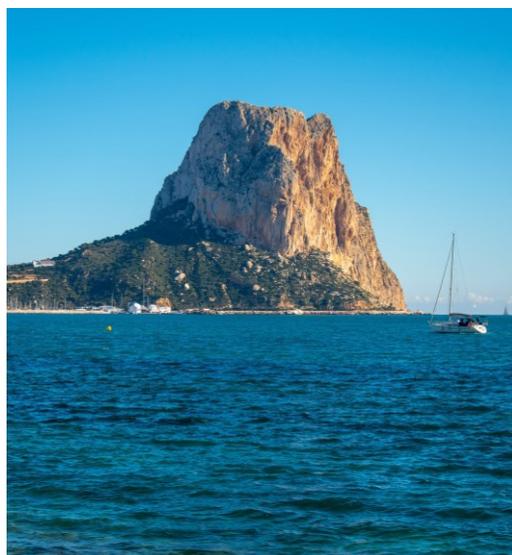
La implementación del sistema de gestión de reservas no solo ha contribuido al aumento del volumen de negocio y una mejor planificación diaria, sino que también les ha proporcionado **valiosa información analítica**.

A través de una herramienta específica, Rentkayaksup realiza un análisis detallado de las reservas, **identificando los servicios más rentables** y sabiendo la **procedencia de cada cliente**. Según sus cálculos, entre el 40% y el 50% de los clientes son extranjeros. Además, han observado que el cliente extranjero suele ser más previsor y tiende a reservar a través de la página web con al menos 5 días de antelación, mientras que el cliente español suele acudir directamente al punto de venta para contratar el servicio.

Estos datos les están resultando fundamentales para orientar **de manera más precisa las estrategias de marketing** y promocionar servicios específicos en la campaña del año 2024.

## Retos u obstáculos

Actualmente, la competencia tiene una presencia más sólida en las redes sociales, mientras que Rentkayaksup se enfrenta al **desafío de aumentar su visibilidad**, especialmente en Instagram, donde cuentan con un perfil con poca actividad. De cara al año 2024, la empresa tiene la intención de llevar a cabo una **campaña más intensa** en Instagram, con el objetivo de **mejorar su visibilidad** y atraer a un **público más joven** que hasta ahora no han logrado alcanzar.



*“Hemos podido recopilar mucha información de las operaciones realizadas en 2023 para poder focalizar las acciones pertinentes para este próximo ejercicio.”*

## Planes de futuro

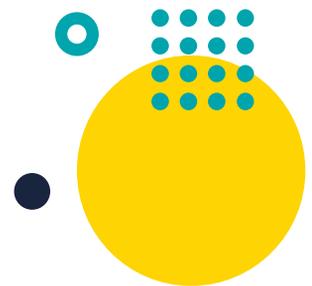
Para continuar innovando y mejorar la experiencia online, el próximo paso de Rentkayaksup es la **digitalización de los procesos productivos**. Actualmente, los puntos de venta en la playa y los procesos administrativos son bastante manuales.

En los próximos meses, iniciarán el **desarrollo de una herramienta** que les permitirá **integrar los departamentos de ventas y producción**, buscando lograr un funcionamiento más efectivo en el día a día.



*“Nos gustaría digitalizar los procesos productivos y administrativos que ahora los tenemos demasiado manuales y para ello empezaremos a desarrollar una herramienta que nos ayude a ser mucho más efectivos.”*

El estudio de buenas prácticas ha destacado cómo la implementación de herramientas digitales ha contribuido al crecimiento de esta pyme. Su iniciativa ha permitido recopilar información valiosa que será utilizada para mejorar la estrategia de marketing digital en las futuras campañas.



# Acelera *pyme*



red.es



Fondo Europeo de Desarrollo Regional  
"Una manera de hacer Europa"