

Destinia en solo 3 actos

Departamento de Comunicación
comunicación@destinia.com



DESTINIA

01 Los comienzos



En una buhardilla de Madrid

Amuda Goueli nace en tierra de nadie, en Nubia (Egipto). Se cría en el desierto hasta los 8 años, cuando viaja a El Cairo para estudiar. Allí conoce por primera vez la luz de una bombilla.

Viajero incansable, de joven se recorrió Europa haciendo autoestop. Fue viajando como conoció a **Ian Webber**, un músico australiano. Unidos por la misma pasión por viajar y un mismo espíritu emprendedor inician una aventura empresarial.

Amuda viene a España a finales de la década de los noventa. Cuando Internet estaba en sus albores, ambos montaron la primera web de música clásica en una buhardilla de Lavapiés (Madrid, España). Luego, varias webs para terceros y la primera guía de hoteles online.

La crisis de las 'punto.com' les llevó a reinventarse y dar el salto: así **en 2001 nace Destinia.com**, concebida para hacer reservas hoteleras online. "La primera innovación fue diseñar un modelo de negocio que entonces no existía", dice Amuda. MBA por el IE Business School, Amuda ha sido nombrado Analista Experto en Turismo por la Organización Mundial del Turismo (OMT).

Así nos vemos

Tenemos una mente tecnológica y un corazón viajero.

Nacimos para acercar cualquier rincón del mundo a la gente, convencidos de que no hay límites, y cada día trabajamos para conseguirlo, haciendo de la innovación, el compromiso, la creatividad, la flexibilidad y el precio nuestras señas de identidad.

02

Destinia hoy



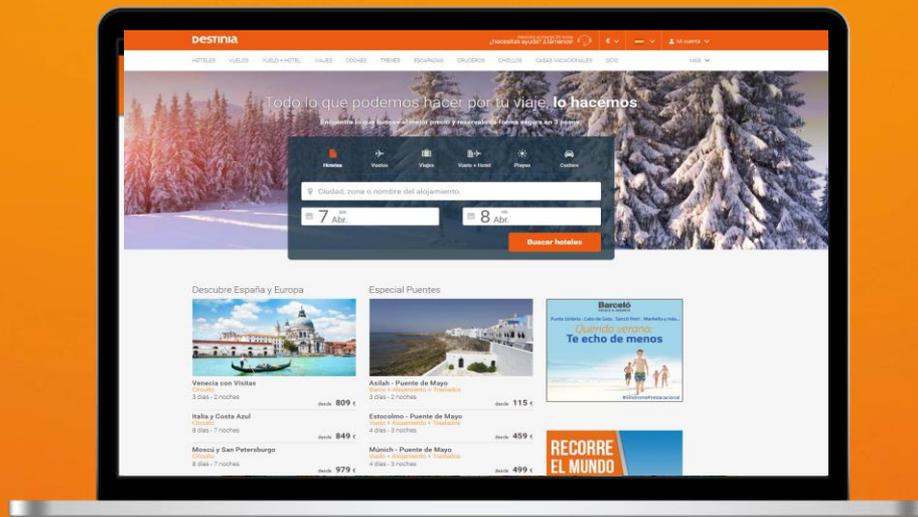
+ 600
aerolíneas



+ 500.000
hoteles



Todo para viajar
Viajes, cruceros, coches, seguros,



2
millones
de clientes



+ 30
idiomas



170
empleados

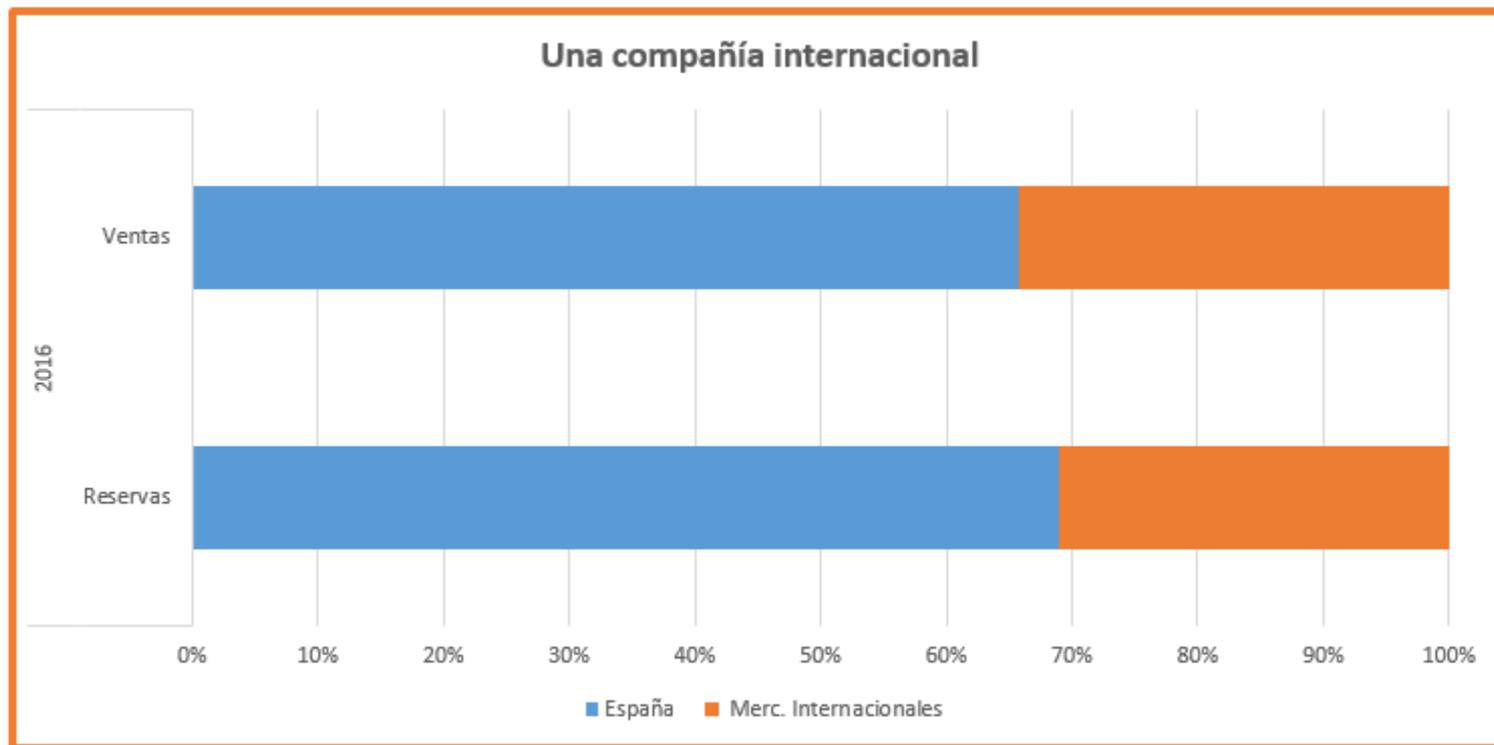


Móvil
30% reservas en 2016

Presencia internacional

2016	
POR RESERVAS	POR VENTAS
1 Arabia Saudí	Arabia Saudí
2 Portugal	Portugal
3 Francia	Francia
4 Alemania	Alemania
5 Israel	Israel
6 Italia	Italia
7 Emiratos Árabes Unidos	Emiratos Árabes Unidos
8 Egipto	Argentina
9 Argentina	Irán
10 Panamá	Egipto
11 Reino Unido	Reino Unido
12 Irán	Suiza
13 Holanda	Colombia
14 Australia	Holanda
15 México	Estados Unidos

Presencia internacional



- Los mercados internacionales aportaron en 2016 un 31% de las reservas y un 34% de las ventas.
- Destinia vende en +30 países.

03

Think Big

Piensa en grande y actúa en consecuencia

Innovar para diferenciarnos de la competencia



Pioneros en Europa: Destinia acepta el pago en bitcoins desde el 28 de enero de 2014.

La primera compra llegó a las cuatro horas de tener la pasarela de pagos montada.

Estamos convencidos de que los medios de pago van a ser diferente en el futuro, se llamen bitcoin o no, y queremos estar ahí. Hoy, tenemos clientes de 50 nacionalidades.

La wearable tech tendrá un crecimiento exponencial en la próxima década y queremos liderar su desarrollo para viajes.

En mayo de 2014 lanzamos [Hotel Near Me](#), la primera glassware para reservar hoteles. Para los viajeros más dinámicos: aquí y ahora. Encuentra el hotel más cercano gracias al GPS, estés donde estés. Disponible para móvil.

En 2006 nos aliamos con Space Adventures y Zero G para ofrecer vuelos suborbitales y de gravedad cero.

Pioneros en España en ofrecer un viaje de esta naturaleza. Convencidos de que los viajes no conocen fronteras.

Abril 2015: primer proyecto con La Rioja para desarrollar [viajes virtuales con las Oculus Rift](#).

Toda una inmersión en el destino sin salir de casa.

Marzo 2017: lanzamos el primer [chatbot en Facebook Messenger](#) para reservar hoteles.

MENA, un mercado estratégico



- ❖ En **2007** Destinia fue **pionera** al ofrecer su **página web en árabe**.
- ❖ En **julio de 2015**, abrimos una oficina en **Irán**. [Somos la primera agencia online occidental en desembarcaren el país.](#)
- ❖ Dado que el 80% de los pagos en Oriente Medio son 'cash-on-delivery', Destinia ha desarrollado un **sistema de pago a domicilio: pay@home**. El cliente reserva por la web y un mensajero va a su casa, registra el pago de la factura vía app y el sistema envía el bono de la reserva por email.

Campaña en Yeda (Arabia Saudí)



Campaña en Dubai (Emiratos Árabes Unidos)



Get a room -- made easy with new Google glass hotel booking app

Email Facebook 15 Twitter 29 +1 4

BY MARY FORGIONE,
Daily Deal and Travel Blogger
May 5, 2014, 5:15 p.m.

EL PAÍS

El Viajero astuto

Ofertas de viaje: una isla en Tailandia

Una nueva estrategia de marketing y canales de distribución...

Un viaje a Tailandia por 100 euros

Regiones y Países

El País

pp of the future?

no swipe t
hotel cho
check out p
n eye (OK

launched by onlin
ism and Commec
014, according to
udes a microsite in
italian and German,
Europe and the Mid
s. It promotes Dub

Sírvase un viaje a la carta incluso a Corea del Norte

El portal de reservas por Internet Destinia, creado por el egipcio afincado en Madrid Amada Gouel, aspira a revolucionar el mercado y que el cliente diseñe su aventura

En el 2001 eran tres. Ahora, hasta diez. Son 11 los países a los que ofrece. Quien así se lo ha emprendido es la plantilla de la agencia de viajes que creó Amada Gouel, creada por el egipcio Amada Gouel. Este financiero viajó desde la tierra roja de Egipto para asentarse en España. Un día cambió de sistema. Su negocio empezó en el extranjero de Madrid, en la Gran Vía. El negocio de Amada está en un área, pero han pasado los años y el negocio ha crecido. Amada Gouel es un hombre que corre un por de presión en los que se enfrentan a los clientes. Amada Gouel es un hombre que corre un por de presión en los que se enfrentan a los clientes. Amada Gouel es un hombre que corre un por de presión en los que se enfrentan a los clientes.

Amada Gouel siempre ha intentado innovar, sorprender a los clientes. Así nació, dice el empresario, el sitio. Y ahora quiere volver a hacerlo. Destina es un negocio que nació en la página web de Destinia, el sitio de viajes de la agencia de viajes que creó Amada Gouel. Este financiero viajó desde la tierra roja de Egipto para asentarse en España. Un día cambió de sistema. Su negocio empezó en el extranjero de Madrid, en la Gran Vía. El negocio de Amada está en un área, pero han pasado los años y el negocio ha crecido. Amada Gouel es un hombre que corre un por de presión en los que se enfrentan a los clientes.

Amada Gouel fundó la agencia con sede en Madrid y oficina en Egipto. Ella es posible viajar a destinos que parecen con impuestos contra Corea del Norte, una firma de turismo que no permite la entrada a activistas políticos, periodistas y periodistas. ¿Qué será la siguiente? Amada Gouel, la persona que apuesta en Asia, especialmente países que habitualmente están fuera del circuito convencional. El negocio está a la última para ir y trabajar a las compañías aéreas los gastos de gestión que la agencia cobra a sus clientes, lo que le permite operar en los mercados. Una decisión que a buen seguro revolucionará el mercado.



Amada Gouel fundó la agencia con sede en Madrid y oficina en Egipto.

LAVANGUARDIA Viajes

Los viajeros que pagan en bitcoin gastan un 49% más que los que tiran de tarjeta

Los usuarios que abonan el gasto con esta moneda virtual adquieren sobre todo billetes de avión, según revela un estudio elaborado por Destinia

Video | 24/11/2014 - 09:26

TEMAS RELACIONADOS

Madrid. (EUROPA PRESS) Los viajeros que pagan en Bitcoin (BTC) gastan un 49% más de media que los que pagan con tarjeta.



CincoDías

Inicio Mercados Empresas Economía Tecnología

Destinia implanta el 'tebillete' en las reservas de Oriente Medio

LSALCES | MADRID | 30-04-2014 22:03

7 13 43

Temas relacionados: Destinia, Agencias de viajes, Comercio electrónico, Oriente Medio, Tour operadores, Empresas, Internet, Asia, Economía, Turismo, Telecomunicaciones, Comunicaciones



Amada Gouel, cofundadora y consejera delegada de Destinia.

Como el que pide comida rápida a domicilio. La agencia de viajes online Destinia ha apostado por posicionarse en el mercado de Oriente Medio, a diferencia del resto de empresas españolas que han mirado a América Latina para su expansión internacional. Destinia opera ya en tres países de la región, Arabia Saudí, Emiratos Árabes y Egipto, además de Marruecos con páginas web en árabe y en inglés y trabaja en un sistema de pago a domicilio para adaptarse a los gustos locales, denominado cash on delivery, es decir, se paga en el momento de la entrega.

"Queremos posicionarnos en un mercado de crecimiento y con alto poder adquisitivo. No existe ninguna agencia online local fuerte y eso que es una fuente de oportunidades para una

Para más información, visita nuestra sala de prensa o contáctanos:

<http://blog.destinia.com/news/>
comunicación@destinia.com

¡Gracias!