Destinia en solo 3 actos





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 **lan 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.

d E

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.

Destinia hoy



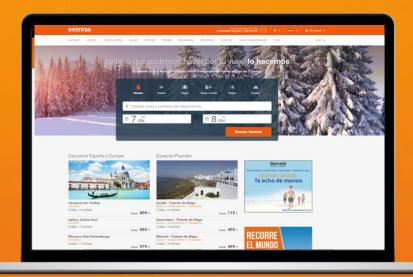




+500.000 hoteles



Todo para viajar Viajes, cruceros, coches, seguros,







empleados



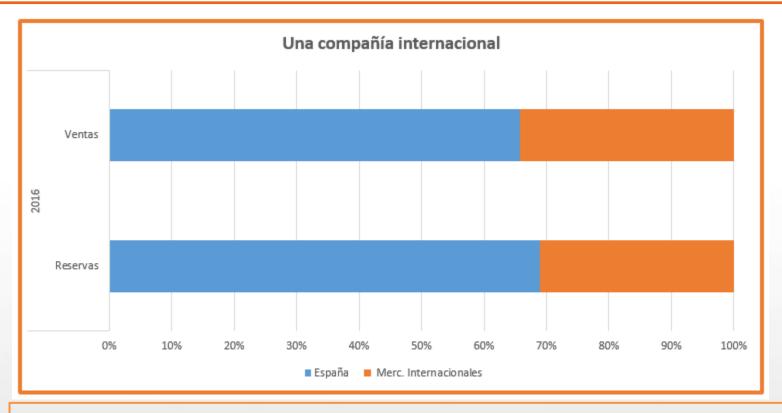
Móvil 30% reservas en 2016

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.

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 € ome.** 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.

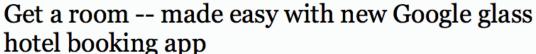
Campaña en Yeda (Arabia Saudí)



Campaña en Dubai (Emiratos Árabes Unidos)



sky NEWS QUIC





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

http://blog.destinia.com/news/

comunicación@destinia.com



¡Gracias!