

TRAVELTECH, ROAD TO RECOVERY

**TENDÈNCIES
SECTOR TURISME**
JULIOL 2021

**NOU!
JUL'21**



Que és TravelTech?



Les TravelTech són aquelles empreses tecnològiques que la majoria dels seus ingressos provenen del sector turisme.

El mercat de plataformes turístiques ha aixecat \$3.400 milions en el primer quadrimestre 2021.

Es destaquen els deals de [Hooper](#) de \$170M i la barcelonesa [TravelPerk](#) de \$160M.

Font: [Crunchbase.com](#), maig 2021

Global Travel and Tourism Funding

Includes seed, corporate, venture and PE for venture-backed companies. Data as of May 6, 2021.



crunchbase news

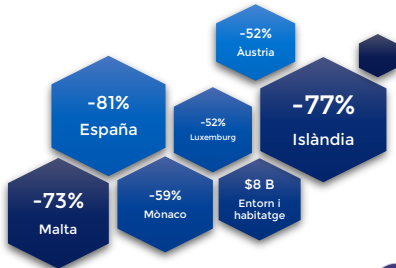
Una caiguda...



sense precedents.

Caiguda d'estades internacionals

En nombre de nits, resum 2020





-51%

de caiguda del rati d'ocupació

-28%

de la tarifa mitja diària (ADR)

-65%

Dels ingressos per habitació disponible (RevPAR)

Font: [european travel comisión](https://www.european-travel.com) Q1/2021,
VIDEO Youtube maig 2021





Austria (-99%)

This decline reflects the loss of the 2020/21 ski season due to renewed COVID-19 outbreaks and the lockdown measures which were

subsequently imposed.

Desliza hacia abajo para ver más detalles

-99%

El tancament de les pistes d'esquí austríaques a deixar el país buit de turistes internacionals durant el 1er trimestre 2021.

Font: [european travel comisión](#) Q1/2021,
VIDEO Youtube maig 2021

Startups en pausa ...



Segons dades de crunchbase entre oct'19 i febrer'21.



Empresa fallida



Empresa pivotada



Finançament assegurat

TOP 3 INVERSIONS - SEED MONEY

7€			Simplificar els upgrades	London Jan'20
5€		numci	Digital Boutique Apartments	Berlin Ago'19
4€			OTA híbrid Digital&Agents	New York Mai'19

TOP 3 INVERSIONS - SERIES A&B

160€			De Boutique hotels a Saas Revenue Mgt	SF, USA Abril'20
68€			Serveis de transport convenient	Cairo Jun'19
60€			Plataforma de promoció grupal d'esdeveniments	London Mai'19

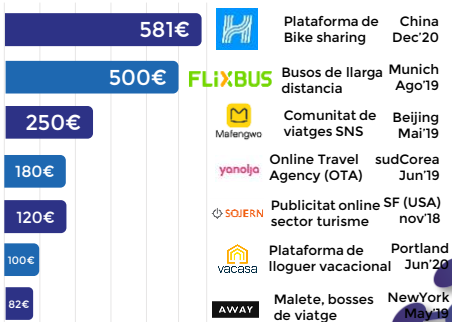
Finançament assegurat en Milions EUR

...però més del mateix.



Segons dades de crunchbase entre oct'19 i febrer'21.

TOP 7 INVERSIONS - SERIES C-G



Finançament assegurat en Milions EUR

TENDÈNCIES DEL SECTOR TURISME



90%

dels americans tenen plans de viatges pels pròxims 6 mesos.

Font: [forbes](#), abril 2021



75%

dels empleats estan disposats a tornar a viatjar per negocis.



Repte 1: "Staycations"

El retorn del turisme de proximitat



Font: [exploding topics](#), maig 2021

La caiguda del turisme internacional, ha deixat algunes destinacions sota mínims

1

El turisme local seguirà sent prioritari

50% dels viatgers estan planificant fer vacances de proximitat. Es preveuen menys sortides però més llargues, per la incertesa dels viatges internacionals.

2

Els millennials prefereixen el turisme local

La primera raó és econòmica, 25% del millennials prefereixen vacances curtes i pròximes per estalviar.

Repte 2: “#solotravel”

El boom del viatge en solitari



Font: [exploding_topics](#), maig 2021

Les eines digitals faciliten els viatges en solitari, en companyia de les xarxes socials

1

Els millennials viatgen sols,
25% dels millennials americans viatgen en solitari cada any.

2

Una tendència a l'alça amb la pandèmia,
El nombre de viatges en solo, ha crescut un 42% malgrat la pandèmia.

3

La companyia és digital,
Les comunitats de viatgers i les xarxes socials tenen un rol privilegiat en donar sentit i contingut social a l'experiència de viatge.

Repte 3: “withlocals”

Cap a l'experiència autèntica i local.



Font: [exploding topics](#), maig 2021

Els viatgers demanen experiències locals, fugint dels proveïdors clàssics

1

Connectar amb proveïdors locals des de casa
La planificació del viatge està agafant més importància, connectar amb guies o proveïdors locals està de moda.

2

El “Glamping” o l’acampada de luxe
La nova tendència de turisme sostenible, combina la natura, les comoditats, l’encant i la sostenibilitat. És un nou format que connecta també amb la necessitat d’autenticitat i de connexió amb la gent local.

Repte 4: digitalització

La transformació digital s'accelera en el turisme



Segons McKinsey, la pandèmia ha accelerat la digitalització interna entre 3 a 4 anys

1

Robots de “room service”

Dos gegants del sector hotel·ler xinès han invertit en ExceLand, una fàbrica de robots, i actualment tenen més 3.000 robots operatius.

2

El meu agent turístic és un chatbot

Preguntes sobre hotels, vols, activitats, cap problema. Tenim un software conversacional que l'ajudarà...

Repte 5: "Workations"

Plaer i feina són un,
pel turisme de negocis



Del Bleisure al Workation, o com els consumidors combinen negocis i viatges

1

Nòmades digitals treballen viatjant

És comptem 5.000.000 de nòmades digitals a EEUU. Professional que tenen independència d'ubicació que treballen remotament

2

Creant oferta per una nova demanda

Els visitants de meus de 90 dies no han d'omplir cap documentació però alguns països augmenten l'estada permesa. Els Hotels lloguen habitacions de dia per que els nòmades hi puguin treballar.

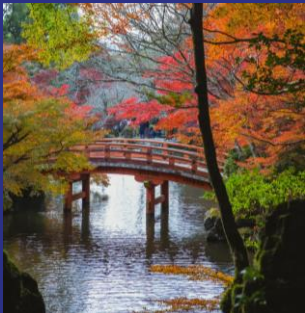
3

La tendència del "Bleisure" es manté

Combinat plaer (Leisure) i negocis (Business) és una tendència que ajuda a reduir l'estrès que es manté. 50% dels viatgers solen augmentar la seva estada per guardar de temps personal.

Repte 6: sostenibilitat

Viajes sense impacte



La indústria s'enfoca a la sostenibilitat, però la regulació ja esta aquí.

1

Falta d'opcions per minimitzar l'impacte.

50% dels viatgers americans pensen que no tenen prou opcions de viatges sostenibles.

2

Eco-friendly: diferenciació o obligació.

70% dels enquestats són més propensos a reservar una habitació si la propietat és respectuosa amb el medi ambient. Però la regulació ja està aquí, l'estat de Califòrnia, prohibirà l'ús de botelles d'un sol ús, a partir del 2023.

3

Potenciar el comerç local

El consum és cada vegada més conscient i ètic. 56% dels americans són propensos a comprar "souvenirs" en comerços locals i 44% volen suportar el comerç local.

Si reflexionem: Quina diferencia té comprar en un Zara, o un Decathlon quant estàs de vacances?

Repte 7: vols elèctrics

Volar ja no ens farà vergonya.



Els TESLA de l'aire ja estan aquí per revolucionar el transport sostenible.

1

Vols més barats i energèticament eficients

Segons la companya [Eviation](#), el cost energètic d'un viatge de 100 milles d'un avió de combustió de 9 places és de \$400 mentre que l'avió elèctric gastaria únicament 10\$.

2

eVTOL - elèctric Vertical TakeOff and Landing

En definitiva, els helicòpters elèctrics poden transformar els trànsferts i el transport de curta distància.

TENDÈNCIES TRAVEL

EL CIUTADÀ
ÉS EL REI



INNOVACIONS TECNOLÒGIQUES

1

APPS, MAPS I INTEL·LIGÈNCIA ARTIFICIAL

La tecnologia està ajudant a crear camins més curts per trobar allò que els consumidors busquen.

2

SMARTS ROOMS I CHATBOTS

El comandament per veu està de moda tant per l'atenció comercial a clients com per interactuar amb l'habitació.

3

BIG DATA I PERSONALITZACIÓ

El coneixement individual de cada client és la clau per fidelitzar-lo

4

USER-GENERATED CONTENT + VR

Els formats canvien: els continguts dels usuaris són en molts casos la porta d'entrada i la realitat virtual una eina de consideració i conversió a tenir en compte.





INNOVACIÓ EXTERNA

1

La innovació externa, representada en part per les startups que aconsegueixen finançament, solen indicar a on s'estan aconseguint guanys de productivitat o com s'està desplaçant la cadena de valor.

2

Les startups més àgils i sense deutes tècnics solen provar noves solucions als problemes existents molt sovint des d'una arquitectura cloud. Encara que, a vegades, són difícils d'integrar amb els sistemes del sector.

Els exemples d'empreses són il·lustratius d'oportunitats que s'estan generant en el sector.

En cap cas són recomanacions o idees d'innovació que es puguin aplicar de forma senzilla.

S'inclouen com a font d'inspiració, d'innovació i d'experimentació.



Principals eixos d'innovació

1

VOLS COM A COMMODITY

A la recerca del millor preu.

2

LA DIFERENCIACIÓ DELS OTA

El camí més curt guanya.

3

COMPARTIR DESPRÉS VENDRE

El viatge després del viatge.

4

LA PREPARACIÓ LÚDICA

Automatització d'itineraris personalitzats.

5

TOURS PERSONALITZATS I LOCALS

Els paquets evolucionen al one-to-one.

6

NÒMADES DIGITALS

Workation, quan viatjar i treballar és un.

7

CAPTAR MÉS, VENDRE MÉS

Noves solucions B2B.

Els vols com a commodity

1

Automatitzar la recerca del millor vol

Les noves propostes es centren en eines d'automatització de recerca com

- [SkyHi](#), (OTA) un servei de subscripció per viatgers freqüents [\$1M 📈]
- [Dufell](#), API per recerca, reserva i gestió de vols [\$56M 📈]
- [HitList](#), APP d'alertes de vols barats → 📱

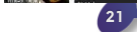


2

Millorar l'experiència de vol

Diferenciar-se és complicat, però algunes propostes van en aquest sentit

- [InflightFlix](#), productora de vídeo guies proposen fer el viatge més amè proposant activitats i recomanacions sobre la destinació final.



3

Solucionar el trànsfert des de l'aeroport

Resoldre el saber com arribar al centre sense que ens preguin el pèl.

- [CityHook](#), una app que ofereix totes les solucions de connexió entre l'aeroport i el teu lloc de destinació final [\$300k 📈 - Premi IATA]
- [Jayride](#), comparador de serveis de transfert [Llistat- \$15M MarketCap]

La temàtica, la diferenciació dels OTA

1

Reduir la complexitat de la reserva

Nous canals i noves eines per reduir la fricció de compra

- [Stay22](#) agregador de OTAs via mapa interactius [\$750K 🧑🏻]
- [Snaptravel](#) ofereix booking conversacional a través de SMS o serveis de missatgeria tipus WhatsApp [\$22M 🧑🏻]
- [Beyondpricing.](#) eina SaaS de revenue management per lloguers de pisos turístics [\$46M 🧑🏻]



2

El client en el centre de la reserva

Les noves propostes es centren en subsegments de necessitats

- [OnceTravel](#), un network africà d'hotels per joves sota el lema "clean sheets and dirty adventures"
- [Holiable](#), OTA de recerca de hotels sostenibles o eco-friendly
- [Nightly.travel](#), OTA que calcula com optimitzar l'estància combinant 2 o més hotels de luxe, [200k€ 🧑🏻 → 🧑🏻]
- [Sparefare](#). Mercat de segona mà per reventa de reserves de vols, hotels o activitats.



Comunitat viatgera, compartir després vendre

1

Què són unes vacances si no les comparteixes?

Noves propostes entorn a l'experiència lúdica de la preparació de viatges així com a la necessitat de compartir les troballes i l'experiència.

- [GirlsLoveTravel](#), és una comunitat > 1 Milió de dones que comparteixen recursos i experiències.
- [Withlocals](#), plataforma peer-to-peer que on persones locals ofereixen experiències i als viatgers. [\$16M, 🇺🇸]
- [Travello](#), xarxa social de viatgers amb presència en 180 països que ven tours i activitats. [\$5M, 🇺🇸]
- [Wowanders](#), xarxa social de viatgers amb presència en 180 països que ven tours i activitats. [\$5M, 🇺🇸]
- [Vloggi](#), plataforma de vídeo col·laboratiu amb edició automàtica.
- [Travelerspoint](#), comunitat amb més de 1M de membres, amb més de 900k viatges mapejats.
- [Lemi](#), creació de mapes de recomanacions que es poden compartir sota el lema "local favorites, not tourist traps".



Itineraris, la preparació lúdica

1

Viatja per tu mateix amb les millors auto-guides

Noves propostes es centren en facilitar la creació d'itineraris personalitzats

- [80days.me](#), app per planificar un viatge per Europa combinar diferents mitjans de transports.
- [360stories.com](#), crea tours interactius en RV/VR, una nova manera de descobrir tours i activitats [190k 🧑]
- [Autoura](#), plataforma de tours autoguiats que s'adapta al mode de desplaçament. En futur, podran vehicles autònoms fer un auto-tour?



2

Viatja en grup de forma organitzada

Eines per facilitar la preparació, idearis i pagaments de viatges grupals

- [LunaTravel](#), eina de planificació de viatges col·laborativa, amb eines de gestió de pagament i itineraris,
- [Youli](#), plataforma de viatgers en grup que organitza pagaments, itineraris i agenda, tot en un. [200k 🧑]



Tours personalitzats i locals

1

Tours 2.0, la solució del viatger ocupat.

- KIMKIM, servei de contractació de viatges personalitzats amb agències de turisme locals. [\$3,7M raised]
- Travelstride, servei de contractació de tours i activitats d'aventura amb opció de connectar amb una guia local. [\$2,5M raised]



Nova oferta pels nòmades digitals

1

Viatja per tu mateix amb les millors auto-guides

Noves propostes per un nou tipus de necessitat

- [NomadStays](#), OTA que simplifica el procés de reserva d'hospedatge a mig termini, coworking i colivings.
- [Selina](#), un ecosistema de nòmades i aventurés que ofereix coworkings i llocs on viure "nomad-friendly" [\$345M 📈]



2

La seguretat, el millor complement

- [Safetywing](#), assegurança medica International per emprenedors i treballadors remots en viatge constant.
- [WondferSafe](#), plataforma de seguretat per viatgers solitaris que permet compartir tags geolocalitzats. [\$4M 📈]

Captar més, vendre més

1

Eines de màrqueting digital per un entorn competitiu

La competència per ser present en el digital és cada vegada més alta

- [Everymundo](#), una tecnologia que millora el tràfic e-commerce del sector turisme, incloses 50 aerolínies.
- [Gulliver](#), eines d'anàlisi de comportament del turista, via mapeig i geolocalització del seu comportament.
- [Travelpayouts](#), eina d'afiliació que connecta més de 200.000 afiliats amb les principals marques de travel online.
- [Hepstar](#), com vendre més gràcies a un agregador de serveis complementaris, assegurances, activitats en destí [\$2M 📈]



2

La revolució dels pagaments arriba al sector

- [MoneyWall](#), empresa de préstecs al consum especialitzada en el sector viatges.
- [Seetoo](#), una plataforma B2B d'Insurance-as-a-service de productes asseguradors i de protecció de viatges personalitza-les. [\$8M 📈]
- [Travel ledger](#), consorci blockchain per automatitzar els pagaments i compensacions en tota la cadena de valor.

REPTES

Combinar resiliència i innovació

No es preveu una recuperació total del turisme internacional fins al 2024. Combina adaptació i resiliència empresarial és una tasca difícil, però el sector s'està transformant ràpidament. Són essencials eines de revenue management i està present en les canals de captació emergent.

Crear un Storytelling

Els consumidors no busquen un lloc per dormir, menjar o tenir una activitat. Busquem una història que explicar, una experiència que els motivi o connecti. La diferenciació ve per la cura dels detalls per crear un entorn autèntic i local que connecti amb els consumidor en un servei que serà cada vegada més impersonal.





CONCLUSIONS

1

Empreses més “lean” però més humanes i responsables

La transformació digital del sector està portant a una necessària reducció de personal on robots i chatbots tenen molt a dir. Per altra banda els detalls, l'autenticitat i el compromís social són cada vegada més rellevants.

2

La temàtica és la diferenciació del segle XXI

La progressiva fusió entre feina i lleure esta marcant encara més profundament els perfils de viatgers, creant estils de vida identitaris que són una oportunitat per les empreses que sabran comunicar correctament la seva proposta de valor.

GLOSSARI I BIBLIOGRAFIA

01. OTA: Una agència de viatges en línia (OTA) és un mercat online que permet als consumidors investigar i reservar productes i serveis de viatges, inclosos hotels, vols, cotxes, i activitats, un exemple es booking.com.

02. SaaS: Programari com a servei o SaaS en els seus segles en anglès, permet connectar-se a aplicacions allotjades al Cloud a través d'Internet, sense necessitat d'instal·lació.

03. CLOUD: serveis de computació per internet. Per extensió aplicacions que s'executen a través d'Internet des d'ordinadors remots, i redueixen el cost de propietat i de les aplicacions informàtiques.

TENDÈNCIES

[Summer 2021 travel trends](#), Forbes
[Tourism trends oportunities 2021](#), Hivelfe
[Travel trends after COVID-19](#), Smartvel
[Travel indsutry trends](#), exploding topics
[Travel trends](#), responsible travel
[Future of tourism](#), tourwriter

INNOVACIÓ EXTERNA

[Travel innovative Cos 2021](#), fastcompany
[Travel innovative Cos 2021](#), fastcompany
[12 startups to watch](#), plug\$playtechcenter
[Who's investing travel startups](#), medium
Crunchbase

DADES

[Travel European Comission](#), informe q1 '21





+376 349 333



Cluster.manager@actinn.ad



www.actinn.ad



[actinn](https://www.linkedin.com/company/actinn)



[@Actinn-andorra](https://twitter.com/Actinn-andorra)



[@actinnandorra](https://www.facebook.com/actinnandorra)



**UNEIXIS AL CLUB
DELS EMPRESARIS
INNOVADORS.**

**ESCRIVIM EL FUTUR
D'ANDORRA JUNTS.**

AVIS LEGAL

Tots els apartats o seccions d'aquest document han estat elaborats per l'equip d'ACTINN. Les opinions es redacten de l'avaluació combinada de diferents estudis i informes efectuats per tercers. ACTINN no garanteix de cap manera que les prediccions ni els fets que conté aquest document. ACTINN es reserva el dret de modificar en qualsevol moment, totalment o parcialment el contingut d'aquest document.



**TENDÈNCIES
SECTOR TURISME**

Juliol 2021