

## **Keytel conta ormai oltre 100 hotel partner in Brasile e rafforza la propria presenza nel Paese in occasione della conferenza annuale a Porto de Galinhas**

- ***L'azienda consolida la propria crescita nel Paese e riunisce oltre 50 albergatori in un incontro incentrato sulle evoluzioni del marketing alberghiero***
- ***L'intelligenza artificiale, le evoluzioni nel campo della ricerca di viaggi e la promozione delle vendite dirette costituiscono gli elementi chiave della strategia di Keytel volta a migliorare la competitività degli hotel***

Brasile, 10 aprile 2026. - [Keytel](#) continua a **consolidare la propria crescita nel mercato brasiliano**, dove **supera ormai i 100 hotel affiliati**. Questo traguardo ribadisce il forte impegno dell'azienda nell'ampliare la propria presenza nelle principali destinazioni del Paese e nel rafforzare il proprio ruolo di partner strategico per il settore alberghiero indipendente.

In questo contesto, l'azienda ha tenuto la sua terza convention in Brasile, questa volta a Porto de Galinhas, un incontro che ha riunito più di 50 albergatori della destinazione e ha permesso di valorizzare una visione integrale della commercializzazione alberghiera. Keytel si posiziona come un partner in grado di agire su tutte le leve che incidono sul rendimento dell'hotel: distribuzione, vendita diretta, marketing e *revenue management*.

### **Il futuro della ricerca di viaggi è già qui**

La ricerca di viaggi entra in una nuova era: conversazionale, intuitiva e incentrata sull'utente, lasciandosi alle spalle i processi amministrativi.

Durante il convegno, **Keytel ha potuto contare nuovamente sulla partecipazione di Google** in qualità di relatore di spicco, in un momento in cui la tecnologia svolge un ruolo determinante nell'acquisizione della domanda attraverso il sito web dell'hotel stesso. «La ricerca di viaggi si sta evolvendo e gli hotel devono essere pronti a trarne il massimo vantaggio», ha sottolineato il relatore ospite **Pedro Fernández, Senior Account Manager di Google**, nel suo intervento.

Keytel ha sottolineato la crescente rilevanza dell'intelligenza artificiale come vettore chiave nell'evoluzione della vendita diretta, evidenziando la necessità che gli hotel continuino a investire nel miglioramento del proprio "canale diretto" che consenta loro di aumentare la competitività e l'efficienza commerciale. In questa ottica, l'alleanza con Omnibees sarà un elemento decisivo per lo sviluppo delle soluzioni e dei servizi di Keytel in Brasile volti a potenziare la vendita diretta degli hotel.

### **Un modello che combina vendita diretta e distribuzione internazionale**

Il modello di Keytel si basa su un equilibrio tra la promozione del canale diretto dell'hotel, il proprio sito web, e una potente rete di distribuzione internazionale. Il suo centro prenotazioni B2B, Restel, ha registrato un aumento del 45% delle vendite destinate al Brasile, al punto da

collocare questa destinazione al sesto posto tra i mercati emittenti in termini di volume di vendite internazionali per l'azienda.

L'azienda presenta un mix di vendite diversificato, con l'Argentina come principale mercato di provenienza (35%), seguita dal mercato interno brasiliano (24%), mentre il resto si distribuisce tra un'ampia varietà di mercati in cui l'azienda è presente commercialmente. L'azienda continua a puntare sul mercato brasiliano e intende consolidare il proprio posizionamento come partner globale per gli hotel in modo agile e semplice, affinché ogni struttura possa collaborare con Keytel ottenendo un impulso alle proprie prestazioni commerciali senza necessità di investimenti operativi diretti.

### **World Travel Market Latam**

Keytel sarà presente anche al World Travel Market Latam che si terrà la prossima settimana a San Paolo e invita tutti gli hotel che desiderano saperne di più sull'azienda.

### **Informazioni su Keytel**

Con oltre 3.800 hotel in 90 paesi, Keytel si posiziona come la più grande alleanza globale di hotel indipendenti. Il suo approccio innovativo combina consulenza specializzata, strumenti tecnologici e servizi avanzati per accelerare la trasformazione e la crescita dei suoi hotel associati, mettendo sempre in risalto l'unicità di ciascuno di essi.

### **Informazioni sul Grupo Hotusa**

Il Gruppo Hotusa è una dinamica organizzazione nel settore turistico che vanta ormai quasi 50 anni di storia. Il Gruppo opera in oltre 130 paesi, conta un organico di oltre 6.000 dipendenti e, nel 2025, ha raggiunto un fatturato superiore a 1,65 miliardi di euro.

L'azienda è strutturata in tre unità di business. La prima è quella relativa al settore della gestione alberghiera, che con il nome di Eurostars Hotel Company vanta un portafoglio di oltre 300 hotel in 24 paesi. La seconda è costituita dall'area dei servizi agli hotel, la cui attività è integrata sotto l'egida di Keytel, la più grande alleanza di hotel indipendenti al mondo che conta 3.800 strutture associate. L'ultima unità di business è quella relativa al settore della distribuzione, che opera con il nome Restel e commercializza oltre 130.000 alloggi a livello globale.

### **>> Per ulteriori informazioni:**

#### **Ufficio Comunicazione Grupo Hotusa**

Ignasi Angrill González

Tel. 93 268 10 10 (Ext. 213)

[ignasi.angrill@grupohotusa.com](mailto:ignasi.angrill@grupohotusa.com)