

Bossh Group Hotels se proclama como la franquicia turística más rentable y accesible

Desde su nacimiento en 2018, Bossh Group Hotels no ha parado de crecer, son ya más de 30 establecimientos, 7 se unirán en lo que resta de año y tienen pensado ser más de 50 para 2022 con su expansión en Portugal. Una marca fresca, que viene para quedarse y que tiene como foco la experiencia de cliente. "Aquí, tú eres el jefe", rezan sus carteles nada más entrar, y lo demuestran, como certifica el 8'5 de calidad media en opiniones que tienen todas sus unidades

Bossh Group Hotels, una cadena turística que ha querido diferenciarse desde el principio. Cualquier persona que viaje a menudo sabe que el número de estrellas de un hotel no son necesariamente sinónimo de mejor servicio. Es posible que un hostel o un hotel de dos estrellas demuestre un trato espectacular al cliente si tiene claros determinados procedimientos y determinados mínimos de calidad, y es por eso que la enseña de Bossh Group Hotels ha atraído desde el principio a multitud de establecimientos que conocían la importancia de tratar con máximo respeto a su cliente, pero necesitaban más rentabilidad.

Con una identidad fresca, diferente y por qué no decirlo, un poco gamberra; los hoteles, hostels, hostales y apartamentos de Bossh Group Hotels apuestan por la sencillez con elegancia, basada en un conocimiento profundo del sector por parte de sus fundadores, todos hoteleros con máxima experiencia, que conocen al dedillo las problemáticas del sector y su día a día.

Tiempos nuevos exigen nuevas condiciones

Como bien decíamos las problemáticas del sector son variadas, especialmente después de una pandemia que aprisionó a muchos establecimientos, sin ninguna ayuda y muchos gastos que acometer para seguir a flote. Es por ello que Bossh Group Hotels ha lanzado una nueva propuesta para adherirse a su franquicia. Siempre que los establecimientos tengan un mínimo de calidad y compromiso de mejora, pueden acceder a la marca sin pagar Canon y con acuerdos de permanencia ligados a la rentabilidad del establecimiento.

"Es decir, si el propietario ve que no está siendo rentable para él permanecer en la marca, puede marcharse sin gastos ni inversiones", comenta Oliver Muñoz, Director de Expansión. "Todos los establecimientos que están con nosotros mejoran día a día su rentabilidad y su calidad. Por ello estamos seguros que no necesitamos atar a nadie con contratos de largo recorrido. Confiamos plenamente en nuestro servicio, en nuestro conocimiento y en nuestra apuesta como marca, donde el cliente es el centro. La satisfacción de todos nuestros asociados es la mejor señal de este hecho. Somos el único grupo hotelero que ofrece estas condiciones".

El conocimiento está en las pequeñas cosas que aporta la experiencia

El día a día de un establecimiento turístico está lleno de tareas, procedimientos y gastos que muchas veces se hacen sin pensar. Daniel García, CEO de Bossh Group Hotels lo sabía porque era propietario de varias unidades. Gracias a su experiencia y su afán de mejorar, pudo expandirse y encontrar

especialistas en revenue management, marketing y tecnología que han hecho posible que se pueda asegurar que una unidad de Bossh Group Hotels pueda aumentar un 20% su rentabilidad (mínimo) durante el primer año.

Si se está pensando en mejorar el establecimiento y pasar al siguiente nivel, invitan a descubrir todo a través de su página web, las condiciones son mejores que nunca y se darán sólo durante el 2021. Es el momento de pasar a ser parte de Bossh Group Hotels.

Datos de contacto:

Oliver Muñoz

Director de Expansión Bossh Hotels

634614194

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Franquicias Marketing Turismo Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>