

Oasis Hunters crece un 200% y se adentra en el mercado B2B

Su línea de eventos sostenibles para empresas ya alberga a Banc Sabadell y Michelin entre los clientes de su Waiting List

En su segundo año de operativa, Oasis Hunters cerrará 2022 con un total de 400.000€ de facturación en su línea B2C: escapadas rurales sostenibles y de proximidad.

Se trata de un crecimiento en facturación YoY (2021-2022) del 196,3%, casi un 200% que se respalda con sus más de 4.000 clientes y la consolidación de su amplia red de alojamientos rurales colaboradores, que alcanza ya los 70 hoteles.

La línea B2C de Oasis Hunters ha sido, desde su creación, la razón de ser de la startup, que nació como la alternativa sostenible, experiencial y 100% online del turismo rural, un sector desactualizado que se enfrentaba a grandes retos.

Las escapadas rurales sostenibles y de proximidad constituyen la principal línea de negocio de Oasis Hunters, con un ticket medio de 260€ y un margen de beneficio del 37%.

La sostenibilidad en los viajes corporativos

La startup se adentra ahora en el mercado B2B con su línea de eventos sostenibles para empresas. Se trata de un mercado prometedor en el que la facturación anual generada a nivel nacional supera los 12.000M€.

Con más de 3,5M de empresas nacionales y un 78% de empresas que priorizan los eventos sostenibles, el mercado B2B se abre ante Oasis Hunters como la línea de negocio perfecta para superar uno de los grandes retos del turismo en general y el turismo rural en particular: la estacionalidad.

Buena prueba de ello son las empresas recogidas en la Waiting List de clientes interesados en realizar un evento de empresa con Oasis Hunters, entre los que cabe destacar a Banc Sabadell y Michelin. Un total de más de 25 clientes potenciales que la startup ha logrado recopilar en tan solo un mes desde el lanzamiento de su nueva línea de negocio.

Entidades públicas de turismo

Algunas entidades públicas de turismo han encontrado en Oasis Hunters al aliado perfecto para reforzar la visibilidad de su territorio y promocionar el turismo rural en su destino, transfiriendo a sus planes estratégicos, a su vez, la apuesta de sostenibilidad con la que trabaja la startup.

La Diputación de Tarragona, Junta de Andalucía y la Diputación de Barcelona han llevado a cabo diversas campañas de promoción de destino con Oasis Hunters, reforzando esta línea complementaria de negocio que contribuye, de nuevo, a superar los grandes retos del sector.

Sobre Oasis Hunters

Oasis Hunters es el primer marketplace especializado en turismo rural sostenible. Sus escapadas rurales secretas, sostenibles y de proximidad, resuelven de manera directa algunos de los grandes retos a los que se enfrenta el sector: turismo rural experiencial y reserva 100% online.

Sus escapadas rurales a lugares secretos de proximidad otorgan un valor experiencial al turismo rural, potenciando además, a través de la ubicación estratégica de sus alojamientos colaboradores, destinos que constituyen pequeñas economías locales.

Oasis Hunters es un modelo de negocio online que centra gran parte de su operativa en un complejo motor de reservas que permite al usuario personalizar y reservar su escapada secreta de manera 100% online.

Datos de contacto:

Comunicación de Oasis Hunters
930000000

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

Categorías: [Nacional](#) [Finanzas](#) [Viaje](#) [Marketing](#) [Turismo](#) [Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>