

Las reservas de viajes a la nieve en Rumbo.es crecen más de un 150% en dos años

Los viajeros cada vez usan más Internet para reservar sus escapadas a la nieve. Las reservas en Rumbo.es han aumentado un 155% en los dos últimos años y la compañía espera que sigan creciendo.

Madrid, 17 de noviembre de 2011.- Los viajeros cada vez usan más Internet para reservar sus escapadas a la nieve, a juzgar por los resultados del balance efectuado por Rumbo, la agencia de viajes online participada al 50% por Telefónica y Orizonia. Con la campaña 2011-2012 recién iniciada, Rumbo ha comprobado que las reservas viajes de nieve a través de su web han aumentado un 155% en los dos últimos años y estima que seguirán creciendo durante esta temporada.

La popularización de este tipo de viaje, la inmediatez que el medio digital permite a la hora de informarse y comparar el producto, así como la posibilidad de consultar entre un creciente abanico de ofertas en todos los destinos de España y fuera de nuestras fronteras son las claves de este crecimiento.

Andorra y Pirineo Aragonés son con diferencia los destinos más vendidos en los últimos años, acaparando en torno al 75% de las reservas. Les siguen Pirineo Catalán (9%) y Sierra Nevada (7,3%). Además, se aprecia un interesante aumento de las reservas a Alpes Franceses e Italianos, gracias a la aparición en Internet de paquetes turísticos "todo incluido" que incluyen tanto el alojamiento y el forfait como el vuelo.

En lo que respecta a las estaciones más atractivas para los esquiadores en Internet, Grandvalira y Vallnord (ambas en Andorra) encabezan la lista, seguidas por Sierra Nevada, Formigal, Boi Taüll y Candanchú, en este orden.

Última hora versus reserva anticipada

En las estaciones de esquí más cercanas a los grandes núcleos de población (Sierra Nevada, Pirineos Catalán y Aragonés), el fenómeno de reservas de último minuto (con menos de 7 días de antelación) es claramente creciente en los últimos años. En conjunto, el 27% de las reservas se realizan ya con menos de una semana de anticipación.

Junto a la inmediatez, la transparencia y la facilidad de comparación de la compra a través de Internet, la posibilidad de acceder en cualquier momento y desde cualquier dispositivo a la información permite a los clientes reservar viendo en línea el último parte de nieve de la estación. Esto hace que cada vez sean más los viajeros que deciden reservar sus viajes a la nieve en el último

minuto.

En el otro extremo se encuentran los viajeros que reservan con antelación, una tendencia también en alza y que acerca a España a la media del resto de Europa. La venta tiene lugar especialmente en medias distancias (Alpes franceses e italianos, Pirineos Francés) y fechas especiales (puentes, Año Nuevo, Reyes, etc.), en las que muchos usuarios reservan con hasta 25 días de antelación.

La campaña de reserva anticipada de Rumbo –para reservas con más de 60 días de antelación– permite al esquiador garantizar sus vacaciones abonando tan sólo 10 euros por persona en el momento de hacer su reserva. Unido a los descuentos especiales, que pueden llegar en algunos casos hasta el 22%, hace que la contratación de un viaje de esquí sea una opción muy asequible. Por ejemplo, existen ofertas de seis días de estancia en Andorra más cinco de forfait por 125 euros o fines de semana + forfait desde 50 euros.

La duración media de las estancias es de entre 4 y 5 días, si bien en los destinos que requieren un desplazamiento más largo –Alpes Franceses, Pirineo Francés o Sierra Nevada–, los viajeros contratan entre cinco días y una semana.

“Internet pone a nuestro alcance miles de ofertas a sólo un clic. El turismo de nieve se ha hecho más accesible y popular convirtiéndose en una forma más de escapar de la rutina para muchos de nuestros clientes”, comenta Virginia Barbancho, directora de Marketing de Rumbo. “En Internet podemos encontrar viajes para todos los gustos: desde ofertas por menos de 50 euros diarios para personas que sólo quieren disfrutar del esquí hasta estancias en hoteles exclusivos con tratamientos de belleza, SPA, cenas románticas, etc.”.

Más información sobre Rumbo

Con más de dos millones de clientes, Rumbo –participada a partes iguales por Telefónica y Orizonia –ha tenido una cifra de negocio de más de 485 millones de euros en 2010 y comercializa billetes de todas las líneas aéreas (lowcost incluidas), más de 100.000 hoteles en todo el mundo, billetes de tren, paquetes vacacionales, cruceros, alquiler de coches y seguros de viajes, entre otros.

A principios de 2008, Rumbo adquirió Viajar.com y Terra Business Travel y lanzó al mercado Rumbo Negocios <http://negocios.rumbo.es/>, una nueva línea orientada a garantizar a PYMES y profesionales ahorros de hasta un 30% en sus viajes de negocios. En septiembre de 2010, Rumbo inició operaciones en Brasil www.rumbo.com.br con el objetivo de situarse entre las principales agencias de viajes del país. Más información en www.rumbo.es

Más información

Gabinete de prensa y RR.PP.

Maribel Rodrigo

mrodrigo@rumbo.es
