

“No hay mejor forma de viajar que hacerlo en la mejor compañía”



Miguel Osuna CEO y fundador de Uniite Travel

Uniite Travel es una agencia especializada en ofrecer la mejor forma de viajar que, como explica su fundador y CEO, Miguel Osuna, consiste en compartir la experiencia con gente afín. Hablamos con él para conocer una propuesta avalada por sus 25 años de experiencia en el sector.

que permite establecer el grado de afinidad exacto entre un viaje y sus participantes. Esto nos facilita ofrecer a nuestros usuarios una propuesta adecuada de vacaciones, y sobre todo, el grupo idóneo en el que realizar el viaje. La plataforma Uniite Travel, además, permite comprobar los participantes de cada grupo e incluso consultar la afinidad particular con cada uno de ellos.

¿Cómo funciona el sistema?

La propuesta de Uniite tiene tres modalidades de viaje: solo o con amigos, en familia o en pareja. Sin embargo, debemos decir que el modelo ha tenido una excepcional acogida en el mercado single; se trata de más de 7 millones de usuarios en España que disponen de tiempo y presupuesto para viajar, pero no encuentran en su entorno más el cercano con quién hacerlo. Una vez que el usuario ha elegido el producto, puede

filtrar viajes y grupos por rango de destino, por fechas o presupuesto, pero sobre todo puede afinar su búsqueda señalando sus gustos y aficiones para que nuestro algoritmo encuentre participantes afines y generar, de este modo, el mejor ambiente posible durante todo el viaje.

Y todo sin renunciar a la calidad del viaje...

Naturalmente. Los programas que ofrecemos son de elaboración propia y apoyándonos en los mejores proveedores en cada destino. Se trata de viajes con un denominador común: la calidad; hoteles en las mejores ubicaciones, un cuidado especial en la gastronomía y servicios privados para nuestros grupos. Cuando un usuario busca un destino donde pasar unos días, nuestro sistema le presenta el viaje que mejor se adapta a sus gustos y, además, solo le mostrará posibles compañeros con una alta afini-

dad, de los que podrá comprobar su perfil o las aficiones que comparten.

Para sustentar este modelo de negocio hemos desarrollado una comunidad que cuenta ya con más de 12.000 usuarios y que proyecta alcanzar los 25.000 uniiters a final de año. Se trata de una red social en la que nuestro cliente puede elegir entre muchos usuarios afines, los perfectos compañeros de viaje. De hecho, el cliente puede compartir un viaje favorito antes de reservar o, invitar a otros miembros de la comunidad a que se unan a su grupo, una vez hecha la reserva.

¿Su comunidad de uniiters ayuda al crecimiento de esta iniciativa?

Sí, a mayor volumen de usuarios, mayor oferta de viajes y, por tanto, más opciones de encontrar los perfiles de compañeros óptimos con quién compartirlas. Un modelo de negocio que se sustenta en una idea innovadora, tecnología propia y una amplia comunidad de usuarios que valoran esta nueva manera de viajar.

¿Cuáles son los retos de futuro de Uniite Travel?

Hoy contamos con un modelo ya validado en el mercado y con unas métricas extraordinarias que garantizan el crecimiento de la empresa. Nuestra aspiración es ahora escalar el negocio con mayor número de usuarios y destinos, y acometer la expansión internacional de la empresa, para lo que en las próximas semanas iniciamos una nueva ronda de financiación. Nuestra iniciativa ha despertado ya el interés de importantes inversores, tanto dentro como fuera del sector, y esperamos cerrar con éxito dicha ronda.

¿Cuál es la principal diferencia que propone UNITE en el sector de viajes?

Podemos optar por cientos de destinos extraordinarios en el mundo, pero la experiencia de un viajero mejora exponencialmente en función de dos aspectos fundamentales: lo que hace en el destino y, sobre todo, con quién comparte cada actividad. Por eso, decidimos focalizar nuestros esfuerzos en situar al cliente en el centro de nuestra actividad.

Soy de los que creen que no hay mejor forma de viajar que hacerlo en la mejor compañía. Frente a los modelos estándares del mercado, que priorizan destino, fechas y precio, vimos que había una enorme oportunidad en adecuar la oferta a cada tipo de usuario y, reunirlo con perfiles de viajeros similares en edad, gustos y aficiones.

Y empezar un nuevo proyecto desde cero?

Es muy difícil acometer cambios notables en compañías de gran envergadura y trayectoria, como en la que desarrollé mi carrera profesional, de manera que decidí crear una nueva empresa que permitiera introducir cambios en el modelo de negocio y desarrollos propios, con la flexibilidad necesaria para acercarnos más a un cliente evolucionado, al cliente de hoy en día.

Aunque la pandemia ha retrasado nuestro lanzamiento al mercado, nos ha permitido ganar tiempo y orientar nuestros esfuerzos al desarrollo de la plataforma y al producto final para nuestros clientes.

Y crearon su plataforma.

Así es. Durante más de dos años, hemos desarrollado un software propio

Uniite ofrece tres modalidades de viaje diferentes: Singles&friends, Couples y Family

La empresa iniciará en breve una nueva ronda de financiación para escalar su modelo de negocio en oferta y mercados emisores