ÍNDICE

1. Antecedentes

2. Presencia internacional

3. Modelo de negocio

4. Productos

5. HOUDINIS

6. Perfil de usuarios

7. Equipo directivo

8. Atrápalo Social

Sala de Prensa: http://blogs.atrapalo.com/prensa
mariajose.rodriguez@atrapalo.com
93 319 30 01

1. ANTECEDENTES

Atrápalo nace a mediados del año 2.000 de la mano de Manuel Roca, Ignacio Giral, Marek Fodor y Nacho Sala, con una inversión inicial de 360.000€. **Un café y una idea**: quedaron en el Bar Marcel de Barcelona y pensaron en las numerosas butacas vacías que quedaban en los teatros y salas de conciertos. La idea del negocio consistía en concebir una web que gestionara las entradas de esas butacas «sobrantes» mucho más baratas, un acuerdo beneficioso para los espectadores y para las propias salas. Y si aquello funcionaba, aplicarlo también a viajes, vuelos, hoteles, restaurantes, etc.

La financiación del proyecto fue muy difícil porque además de las dificultades de financiación propias de una *start up,* coincidió su nacimiento con el estallido de la burbuja de las puntocom. A pesar de ello y para demostrar que creían en la idea, dejaron sus respectivos trabajos y empezaron a volcarse en su proyecto. Consiguieron 360K euros entre familia y amigos, y se pusieron como principal meta, ser rentables.

Los socios tuvieron muy claro desde el principio que ***"el ocio es un derecho y todo el mundo debe poder disfrutar de su tiempo libre"***. Preservar el derecho al ocio es el objetivo de Atrápalo y por ello cada día se ofrecen cientos de miles de opciones de ocio en 9 países diferentes.

Desde el inicio Atrápalo creció gracias a las opiniones de los usuarios, cada vez más asiduos al uso de la red para la organización del tiempo libre con planes de ocio y vacaciones. Actualmente Atrápalo cuenta con seis millones de opiniones de usuarios que han disfrutado de sus productos y que la página publica en sus fichas de producto para orientar en la compra a otros usuarios.

Desde su creación, Atrápalo experimenta anualmente un importante crecimiento tanto a nivel de cartera de productos de ocio y viajes, como en número de usuarios y en proveedores. A día de hoy, Atrápalo es una de las compañías más saneadas de las que operan en Internet y el portal europeo con más presencia en Latinoamérica.

2. PRESENCIA INTERNACIONAL

Actualmente Atrápalo opera en 9 países: **España, Chile, Colombia, Perú, Panamá, Costa Rica, Guatemala, Argentina y México**. La compañía ha invertido más de 8 millones de euros en su expansión en Latinoamérica, posicionándose así como el portal europeo con más presencia en Latinoamérica.

Atrápalo ha cerrado **2018 con un crecimiento del 80% en su facturación en Latinoamérica y una facturación de 340 millones de euros a nivel global, de los cuales un 45% provienen del mercado latinoamericano**. La combinatoria de ocio urbano más viajes funciona. Los turistas están interesados en conocer cuáles son las mejores ofertas en vuelos, hoteles, escapadas, vuelos + hotel y poder acceder también al resto de opciones de ocio como los restaurantes, actividades y espectáculos.

Además, durante 2019, están previstos cierres de **nuevos acuerdos** con cadenas hoteleras, compañías aéreas, cadenas de restauración, proveedores de espectáculos y conciertos, con el fin de ampliar la oferta de productos y servicios en todos los países.

Histórico internacional en fechas:

En 2009 se abre Chile, la primera apertura en el país latinoamericano. El buen crecimiento y rendimiento anima a seguir con el plan de expansión y en 2010 se inaugura Brasil. En 2011 se suman dos sedes más, Colombia y Perú. 2013, es el año del afianzamiento de la marca en Latinoamérica. En el último trimestre de 2013 se empieza a operar en Panamá, Costa Rica y Guatemala, consiguiendo así una presencia amplia en Centroamérica; y en diciembre del mismo año se desembarca en Argentina, país clave en el plan de expansión por la cuota de mercado que supone. Esta consolidación se refuerza con la puesta en marcha de México en marzo del 2014.

3. EL MODELO DE NEGOCIO

El modelo de negocio de Atrápalo ha ido evolucionando, adaptándose a la demanda de sus usuarios. Lo que comenzó como venta de entradas de teatro con descuento, se ha convertido en un amplio abanico de productos. La compañía opera actualmente en **9 países** y trabaja más de **7 líneas de negocio**, verticales en los que engloba miles de ofertas de ocio de diferente índole y para todos los públicos.

Atrápalo facilita la entrada al sector ocio a un nuevo público e incentiva la frecuencia del consumidor habitual. Además, genera servicios de valor añadido y ofertas a medida, gracias a la experiencia acumulada y a su conocimiento de los gustos y hábitos de sus usuarios.

El modelo de empresa Atrápalo ofrece ventajas tanto para los usuarios como para los proveedores:

Ventajas para los usuarios

- Atrápalo es **móvil**, donde quiera que esté el usuario puede consultar y comprar las ofertas de ocio gracias a su web móvil y sus aplicaciones, disponibles para Android e iOS. Atrápalo está además en 9 países, así que el usuario puede consultar las ofertas de ocio de todos ellos si va a viajar.
- Atrápalo **cuida al usuario**, su equipo de atención al cliente trabaja 24 horas para dar atención personalizada en todas sus áreas, tanto viajes como actividades.
- Atrápalo es **práctico**, ayuda al usuario a encontrar todo sobre ocio urbano y ocio vacacional: espectáculos, actividades, restaurantes, vuelos, vuelos + hotel, hoteles y alquiler de coches.
- Atrápalo es para **todos los públicos y gustos**: para los más atrevidos, los románticos, los festivaleros, las mamás, los papás, para los niños, los amantes del teatro, de la danza o del circo. Para todos los que quieran disfrutar de su tiempo libre.
- Una **guía de ocio**: los usuarios miran las ofertas de Atrápalo también para inspirarse, la plataforma les ofrece planes diferentes, propuestas de ocio para que se atrevan con nuevas experiencias. Además, ofrece a sus usuarios puntuar y comentar.
- Atrápalo es un **regalo diferente**: el Vale Regalo Atrápalo es una alternativa perfecta a la hora de regalar. Para cumpleaños, recién casados, San Valentín, agradecimientos e incluso para empresas, que cada vez más, lo utilizan como regalo de incentivo para sus empleados.

Ventajas para los proveedores

- Atrápalo ayuda a **rentabilizar** los espectáculos, viajes, hoteles y restaurantes incrementando la ocupación a través de la venta promocional.
- Ayuda a los proveedores del sector ocio en la **gestión de su demanda** ofreciendo una plataforma rápida y de gran audiencia.
- Es un **escaparate**. Atrápalo se convierte en plataforma de promoción para sus proveedores dándoles la oportunidad de enseñar su producto a más de 8 millones de usuarios.
- Colabora con las campañas de **promoción**: Atrápalo incluye a sus proveedores en sus campañas de marketing, comunicación y publicidad. Los ayuda en promociones puntuales y les asesoran desde los diferentes departamentos.

Además de todo esto, la web cataloga las ofertas en función de las distintas tipologías de producto: viajes, espectáculos, hoteles, vacaciones, vuelos, vuelos + hotel, escapadas, actividades, alquiler de coches, cruceros y restaurantes.

El motor de búsqueda permite múltiples combinaciones de clasificación de las ofertas. Atrápalo ha cerrado el ejercicio 2018 con una facturación de 340 millones de euros y una plantilla de 466 personas con una media de edad situada en los 32 años.

Sala de Prensa: http://blogs.atrapalo.com/prensa
mariajose.rodriguez@atrapalo.com
93 319 30 01

4. PRODUCTOS ATRÁPALO

Entradas

Atrápalo es un canal de venta de entradas para espectáculos, conciertos, cine y eventos deportivos. Cada año publicamos más de 10.000 eventos, en muchas ocasiones con descuentos y promociones especiales. Nuestra cartelera ofrece los mejores eventos de teatro, danza, música, monólogos, musicales, teatro para niños y eventos deportivos. Barcelona y Madrid son los destinos más destacados por número de eventos seguidos por las grandes capitales de provincia españolas. Además, es posible adquirir entradas para musicales en Londres y New York. Todo esto es posible gracias a numerosas colaboraciones con los principales teatros, promotores y organizadores que cada día actualizan su programación y eligen Atrápalo como canal de promoción.

Restaurantes

Atrápalo dispone de alrededor de 18.000 restaurantes en todo el mundo. Estos restaurantes han sido previamente seleccionados y elegidos por su calidad o factor diferencial. La compañía dispone, además de la App desde la cual se pueden reservar todos los restaurantes a través de geolocalización.

Actividades

Más de 10.500 ofertas disponibles entre ocio infantil, juvenil, rutas culturales y gastronómicas, cursos de teatro, aventura, museos, relax, spa, cuidado, belleza corporal y un largo etcétera. Las actividades de Atrápalo se han diseñado para disfrutar del tiempo libre dando al usuario un capricho ya sea en la ciudad, en el mar o en la montaña.

Estancias en Hoteles

Una amplia selección de Hoteles de alta calidad completan la oferta en ocio vacacional de Atrápalo. Hoteles de todos los estilos y en cientos de destinos: hoteles de ciudad para jóvenes y negocio, de relax, con encanto para familias y parejas, rurales, de montaña o playa, hoteles para viajar con niños, albergues juveniles, establecimientos exclusivos para adultos o que aceptan mascotas, en más de 175 países. En total, ofrece 450.000 hoteles en todo el mundo.

Vuelos

Atrápalo ofrece todas las ventajas de una agencia convencional. Los usuarios pueden encontrar paquetes completos de viaje a cualquier rincón del mundo, viajes especiales para eventos deportivos y culturales, escapadas de fin de semana o puentes y viajes de larga distancia. Durante todo el proceso de la reserva al comprador le puede atender la misma persona incluso en destino, o post viaje.

Cruceros

Puesto en marcha en febrero de 2012, Atrápalo tiene hoy en día en su web más de 2.500 ofertas de cruceros y cruceros fluviales con 13 navieras diferentes, entre ellas las más importantes: MSC Cruceros, Costa Cruceros, Royal Caribbean y Pullmantur. Nuestro sistema de reserva permite reserva online de un camarote de una manera rápida y sencilla, con el mejor precio y las mejores ventajas que ofrece el mercado. A nivel global, también tiene presencia en 6 países de Latinoamérica, donde las ventas están siendo un éxito

Galería de Hallazgos

Los diferentes departamentos de la empresa ofrecen a sus usuarios los 'Hallazgos' los grandes tesoros de Atrápalo, una selección de los planes más exclusivos y todas las novedades con los mejores precios.

La "Galería de Hallazgos" es un apartado que representa la esencia de Atrápalo y su voluntad por ofrecer las mejores y más atractivas propuestas de viajes y ocio urbano.

Vale Regalo

El Vale de Atrápalo es la forma más original y divertida de hacer un regalo fuera de lo habitual. No tiene caducidad y el receptor lo puede canjear entre miles de experiencias de ocio: entradas para el teatro, un viaje, una actividad, noches de hotel... Los usuarios pueden conseguirlo a través de la web eligiendo entre los diferentes modelos según el motivo, y las empresas personalizarlo y regalarlo a sus empleados o clientes como premio o incentivo.

Bombones Atrápalo

Los Bombones de Atrápalo son una alternativa al clásico Vale Regalo. Con este producto, Atrápalo ha querido dar un paso más en su línea de regalos diseñando cajas más adaptadas a cada usuario. Los Bombones Atrápalo contienen planes irresistibles de entradas de teatro y conciertos, actividades de relax y belleza, aventura y gourmet. Además, son dinámicos, el usuario compra la caja y el que la recibe puede elegir entre los diferentes planes que contiene, todo online, en tiempo real y no caduca.

5. ATRÁPALO, HOUDINIS

Quince años de experiencia en el sector del ocio nos confirman día a día que el mundo está lleno de lugares maravillosos y momentos memorables. Para contagiar a cuanta más gente mejor esta visión del mundo, la compañía ha creado HOUDINIS, el magazine de inspiración de Atrápalo para introducir e noble arte del escapismo en una vida normal.

Contenidos: Cualquier cosa que nos llame la atención y despierte la curiosidad. En HOUDINIS los lectores encontrarán entretenimiento, novedades, **tendencias**, reportajes fotográficos, listas, **entrevistas** e **infografías.**

HOUDINIS recoge reportajes amplios y en profundidad del sector, es un espacio que busca informar y entretenerte con las mejores **noticias** y **reportajes**, un lugar donde las mentes curiosas, como la tuya, pueden inspirarse.

HOUDINIS de Atrápalo lo componemos un **grupo de expertos** en turismo, en gastronomía, en teatro, en cine, en fotografía, buscadores de tendencias urbanos, viajeros empedernidos y adictos a las Redes Sociales. Una mezcla explosiva que tiene como objetivo entretener y divertir.

6. PERFIL DE USUARIOS

Atrápalo cuenta con 8 millones de usuarios registrados. El perfil de usuario es en un 57% mujeres y en un 42% hombres. Por grupos de edades, destaca especialmente el segmento de entre 25 y 34 años, que concentra un 38% de los usuarios, seguido por la franja de edad de entre 35 y 44 años con un 30%.

7. ATRÁPALO SOCIAL

Atrápalo es una compañía socialmente responsable. Su misión es que el ocio sea un derecho para todos. Por esta razón, desde hace años, los usuarios, los proveedores y los empleados de Atrápalo hacen posible que personas en situación crítica puedan tener momentos de disfrute.

Los usuarios colaboran en su mayoría con el Redondeo Solidario. Muchos de los proveedores proporcionan entradas o descuentos que permiten que personas en riesgo de exclusión puedan disfrutar y también los empleados donan y participan en varios encuentros solidarios durante el año.

Llevamos a cabo varias iniciativas y campañas enfocadas a esta misión, así como otras acciones sociales con las que queremos aportar nuestro granito de arena a la gran labor que realizan entidades y organizaciones sociales no lucrativas. Para más detalles en el Blog de Atrápalo Social.

8. EQUIPO DIRECTIVO

Manuel Roca

Director General

Economista y PDG en el IESE. Nacido en Barcelona y padre de familia numerosa. Es un entusiasta de la bicicleta en todas sus variantes aunque la que más le gusta es la de carretera. Dice que las grandes ideas salen cuando oxigenas bien la cabeza haciendo deporte. El sentido común y la actitud positiva es el valor más importante de cualquier profesional.

Actualmente volcado en la internacionalización y la movilidad de Atrápalo.

Ignacio Giral

Director General de Viajes

Ingeniero Industrial y Máster en Dirección de Empresas por ESADE, también nació en Barcelona. En su tiempo libre, además de disfrutar de su familia, le gusta navegar, jugar al tenis y practicar esquí.

Nacho Sala
Director de Marketing y Comunicación

Barcelonés de 44 años, enamorado de Barcelona. Es licenciado en Derecho, Master of Art in Interactive Multimedia y PDD en el IESE. Le divierte filmar cortos caseros con sus hijos. Le gusta perderse por los Pirineos para esquiar en invierno y practicar el excursionismo en verano. Conserva un Volkswagen Beetle que tiene su misma edad.

8. ATRÁPALO EN CIFRAS (a cierre 2017)

- Fundada en el año 2.000
- Facturación: 340 millones de euros
- Presencia en 9 países: España, Chile, Colombia, Perú, Panamá, Costa Rica, Guatemala, Argentina y México. Es el portal europeo con más presencia en Latinoamérica.
- 8 millones de usuarios registrados en todo el mundo
- Más de 6 millones de opiniones registradas
- 466 empleados