Nautal
SMART SAILING

Informe sobre el sector del chárter en Europa

Temporada 2016

www.nautal.es

Índice

Presentación 3

Resumen ejecutivo 3

Características del sector 4

Distribución de los barcos 4
Por tipo de barco 4
Por astillero 5
Por año de construcción 6
Por número de cabinas 7
Por países 8
Por tipo de alquiler (con/sin patrón) 9
Número de barcos por armador 10
Por fianza solicitada 10
Fianza solicitada relativa a metros de eslora 11

Evaluaciones 12
Evaluaciones de los clientes 12
Evaluaciones de los armadores 13

Precios 14
Según eslora y tipo de barco: 15
Según antigüedad (precio): 15

Tamaño de mercado 16
Búsquedas online 16
Estimación tamaño del mercado de chárter en Europa 17

Distribución de los alquileres de Nautal 18
Evolución del volumen intermediado por Nautal 18
Estacionalidad del chárter 18
Por tipo de barco 20
Por armadores 21
Por país de origen 21
Por zona de destino 21

Sobre el futuro 22
El futuro del sector según Nautal 22
La posesión y el uso 22
Barcos autopilotados 23
Nuevos proyectos de nautal 24
Nuatal Partners 24
Nautal App 25

Sobre nosotros 26

Presentación

En Nautal nos gusta mucho la transparencia y las métricas, y por eso el año pasado lanzamos el primer informe del chárter en España. Este año hemos querido hacer un paso adelante lanzando el primer informe del chárter en Europa.

De nuevo nos hemos encontrado con poquísima información detallada sobre el negocio del chárter. Se encuentra información sobre número de embarcaciones totales o número de embarcaciones matriculadas y sobre el volumen total de negocio del sector náutico, pero siempre con un mayor enfoque a la venta y las reparaciones, que no a el chárter.

La estructura del informe se divide en tres:

- Una primera parte que intenta, de la forma más objetiva posible y con la información de la que disponemos, mostrar una radiografía del sector.
- Una segunda que muestra los números y datos de Nautal.
- Una tercera donde explicamos nuestros proyectos y visión de futuro.

Resumen ejecutivo

A continuación, se muestran las principales conclusiones del informe:

- El tipo de barco más empleado en el chárter es el velero de entre 3 y 4 cabinas. Esto es más acentuado en Croacia, España e Italia respectivamente..
- Los astilleros más representados en el chárter son Bavaria y el Grupo Beneteau.
- Se ha iniciado la recuperación en la compra de barcos destinados al chárter, mientras que las destinadas al uso particular siguen en tiempos difíciles.
- Ibiza tiene una fuerte demanda no atendida por falta de puertos y Valencia tiene potencial de crecimiento.
- El mercado del chárter es un mercado con muchas empresas pequeñas, de menos de 10 barcos.
- La calidad ofrecida por el sector es alta, atendiendo a las evaluaciones de los usuarios de Nautal.
- El tamaño de mercado en Europa es de más de 1.500 millones de euros.

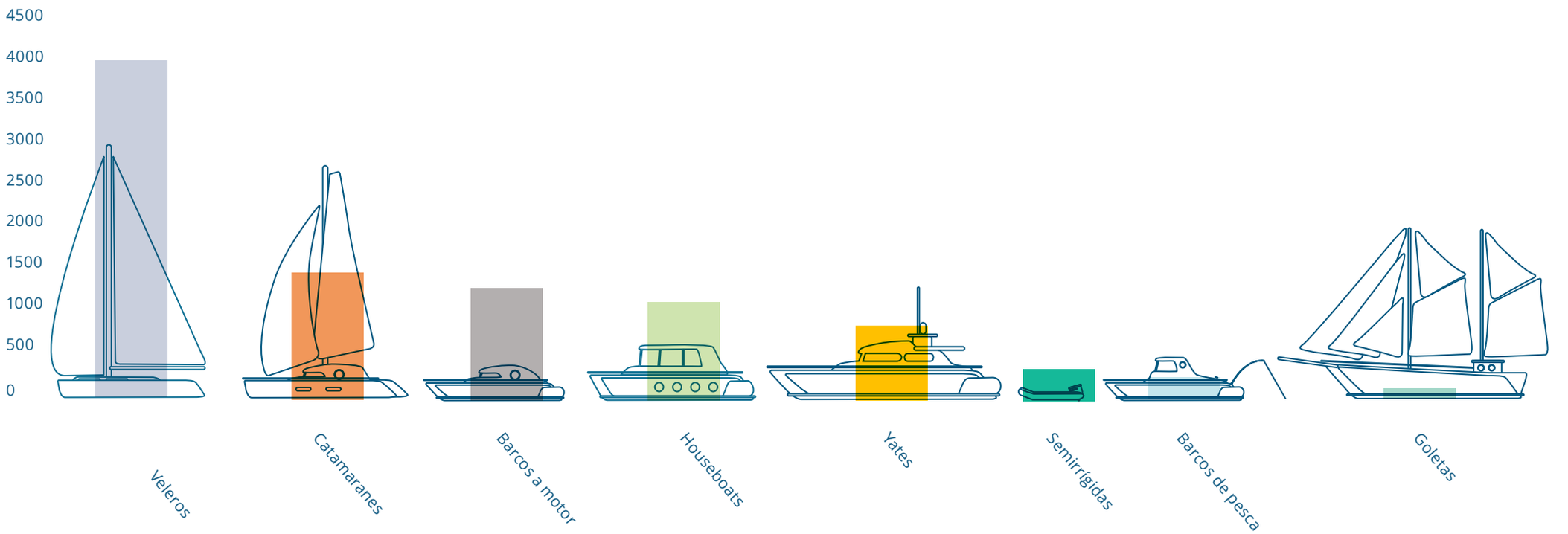
Características del sector

Distribución de los barcos

Por tipo de barco

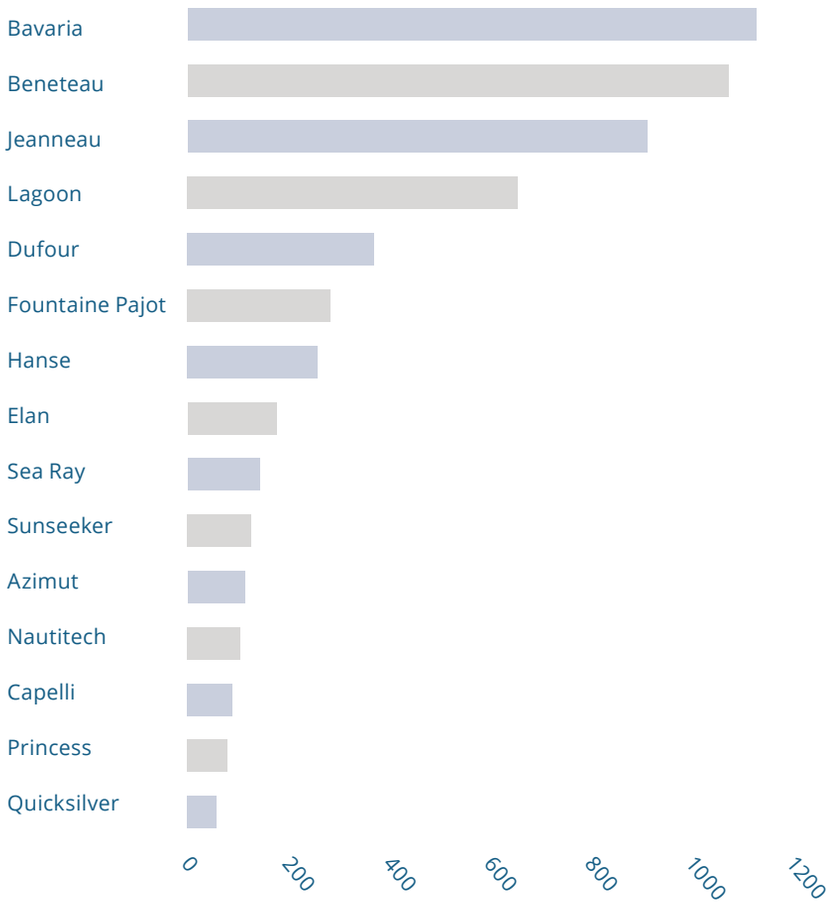
Como ya se observaba en 2015 el tipo de embarcaciones más habitual en alquiler son los veleros. En base a nuestra experiencia cualitativa obtenida por el contacto con miles de clientes, esto es fundamentalmente debido a que es el tipo de embarcación con un menor costo por cama para poder pasar una semana de alquiler. Las neumáticas son más económicas, pero no acostumbran a tener cabinas y los barcos a motor o catamaranes son más caros para una misma eslora o número de cabinas.

Gráfico 1: Número de barcos por tipo



Por astillero

Gráfico 2: Número de barcos por astillero



Bavaria es el astillero más elegido por las empresas del chárter, seguido de Beneteau, Jeanneau y Lagoon (que forman parte del grupo Beneteau).

En los catamaranes, los astilleros más habituales por orden son Lagoon, Fountaine Pajot y Nautitech, seguidos por Seawind, Leopard y Catana.

En las neumáticas, los principales astilleros son Capelli, Zodiac y Joker Boat.

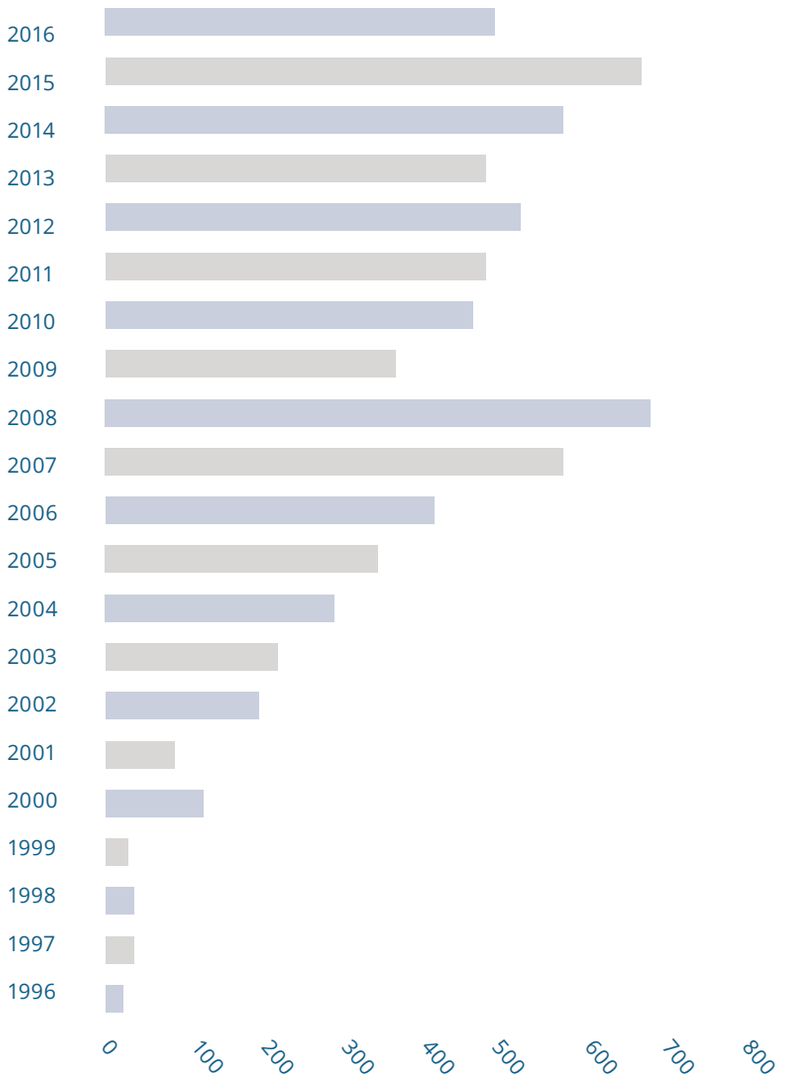
En barcos a motor las empresas con más embarcaciones en alquiler son Jeanneau, Beneteau, Sea Ray, Quicksilver, Sunseeker, Monterey y Bavaria.

En los veleros son Bavaria, Beneteau, Jeanneau, Dufour, Hanse y Elan.

Y finalmente en yates, los astilleros más representados en el sector del chárter son Azimut en primer lugar, seguido de Sunseeker, Sea Ray, Princess, Ferreti y Hargrave.

Por año de construcción

Gráfico 3: Número de barcos por año de construccón



En 2008 comenzó una crisis global que afectó al chárter especialmente en cuanto a la renovación de flotas. El número e importe de los alquileres se vio afectado, pero no tanto, como el mercado de segunda mano, que se desplomó. Eso hizo que las empresas de chárter vieran que desprenderse de sus embarcaciones viejas para comprar de nuevas suponía un desembolso mucho mayor al esperado e hizo que en general se alargaran las vidas medias de los barcos en las empresas de chárter.

Actualmente esto se está recuperando y según los datos de la base de datos mundial de Nautal, es probable que el 2016 se corone como el mejor año en cuanto a embarcaciones en alquiler dadas de alta, siendo 2015 el segundo mejor año solo después de 2008.

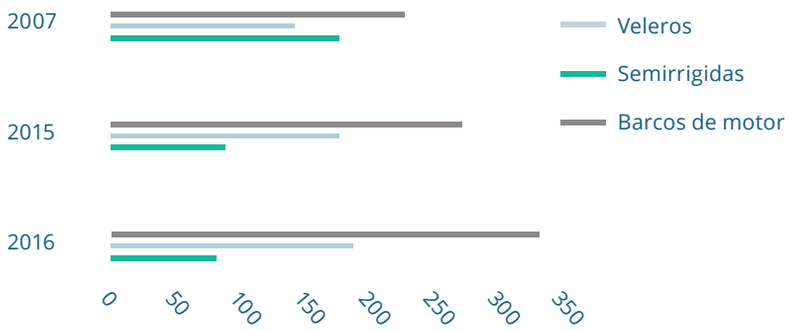


Gráfico 4: Datos obtenidos del informe "El Mercado de Embarcaciones de Recreo" Agosto 2016 publicado por ANEN

Analizando la renovación de flotas por tipo de barco vemos que un 43% de los catamaranes tienen menos de 5 años, mientras que en veleros y barcos a motor este porcentaje es del 33 y 34%, respectivamente.

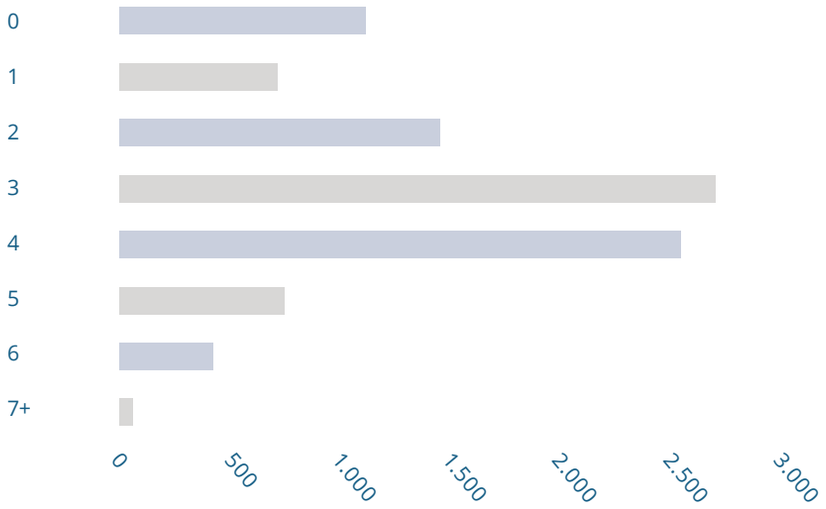
Confirmando estos datos, vemos en la última publicación de Anen, patronal del sector náutico de referencia en España, que a pesar de que el número de embarcaciones matriculadas en España entre enero y agosto de 2016 son un 55% inferior a las matriculaciones del mismo período de 2007, en las embarcaciones en alquiler, las matriculaciones de enero a agosto de 2016 son un 60,7% superiores a las del mismo periodo de 2007.

Este gran dato viene muy condicionado por la explosión de las matriculaciones de motos de agua en alquiler, pero incluso excluyendo éste efecto, se puede observar como los barcos a motor y las semirrígidas están aumentando significativamente las matriculaciones de embarcaciones destinadas al alquiler.

Queda por recuperar las matriculaciones de veleros, los cuales han sido los que más han sufrido del alargamiento de la vida útil de las flotas.

Por número de cabinas

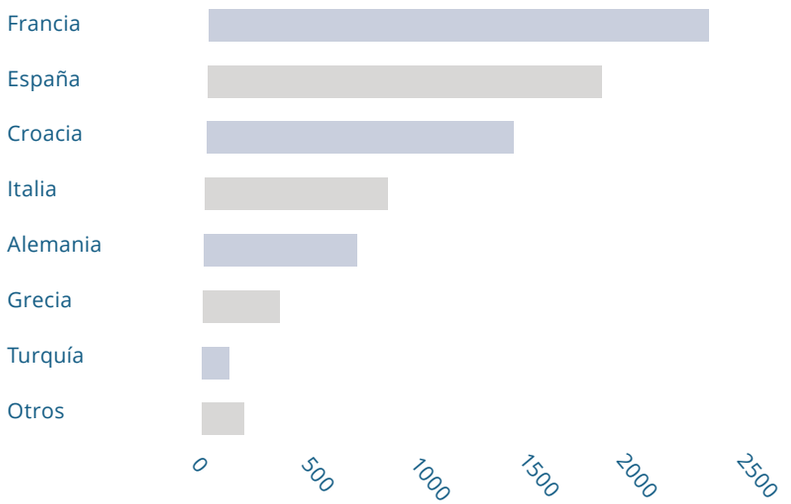
Gráfico 5: Número de barcos por cabinas



Como puede observarse la mayor parte de la oferta se concentra en barcos de 3 y 4 cabinas, si bien hay una fuerte oferta también en embarcaciones sin cabinas destinadas al chárter de día o de medio día.

Por países

Gráfico 6: Número de barcos por país



Este gráfico representa la distribución de barcos por países en Europa que tiene Nautal.

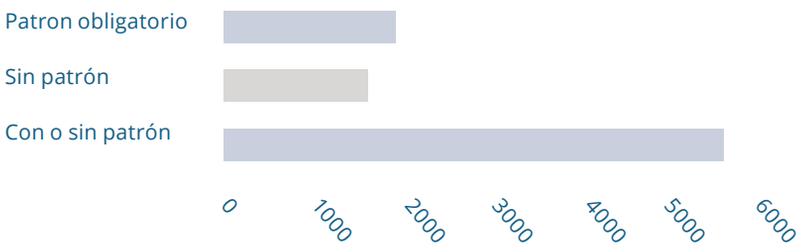
Gráfico 7: Puertos con más barcos (Barcos en Nautal)

1. Miami Beach	288
2. Puerto de Palma	249
3. Marina Dalmacija	176
4. ACI Marina Split	159
5. Marina Mandalina	151
6. Marina Kalamaki	137
7. Maó	127
8. Port de Sant Antoni	122
9. Port du Marin	120
10. Port d'Eivissa	113

Por precio del patrón medio

En Nautal hay armadores que ofrecen alquileres únicamente sin patrón (por ofrecer embarcaciones muy pequeñas o porque no tienen contactos con armadores), armadores que sólo ofrecen alquileres con patrón (muy habitual a partir de los 15 metros de eslora), y la gran mayoría, que ofrecen sus embarcaciones con o sin patrón, a elección del cliente.

Gráfico 8: Número de barcos segun tipo de alquiler

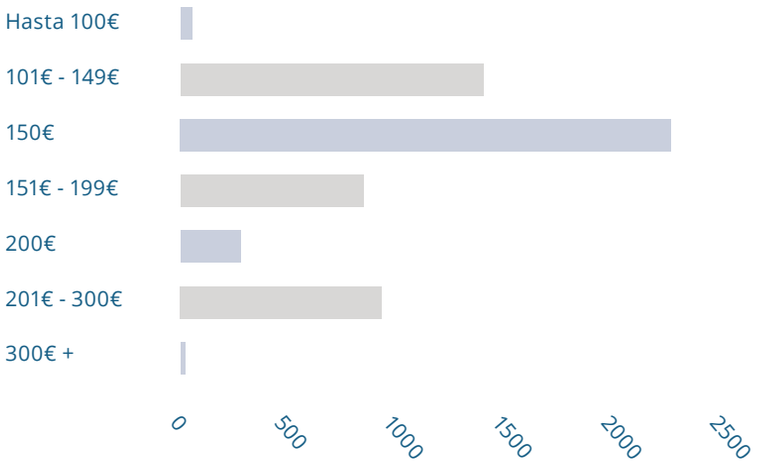


Como puede observarse lo más habitual es un precio de 150 euros al día por el patrón. No hay variaciones en el precio del patrón por contratar varios días (o una semana), por lo que el precio del patrón por una semana es de 1.050 euros. También, aunque a distancia se ven empresas con un precio de patrón de 250 euros al día, si bien bajo nuestra experiencia esto hace a muchos clientes desinteresarse de estas ofertas.

Cabe destacar adicionalmente que en los yates, donde los precios de la tripulación son mucho mayores no se dispone de estos datos ya que siempre van incluidos en el precio del chárter.

Por tipo de alquiler (con/sin patrón)

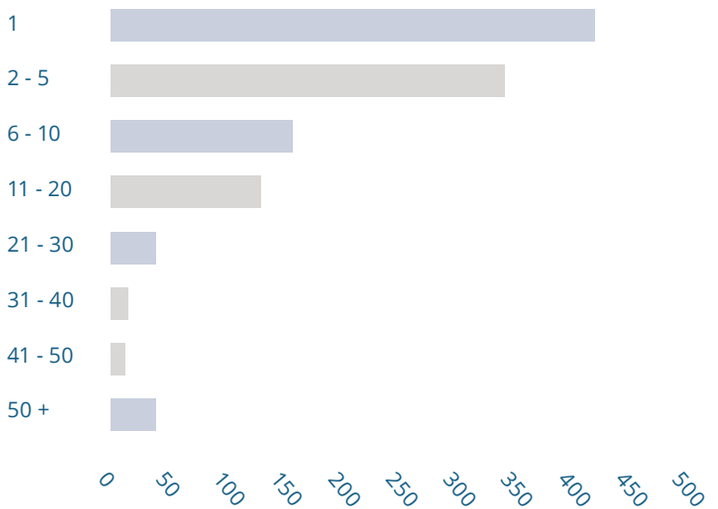
Gráfico 9: Número de barcos según precio del patrón



Número de barcos por armador

Como puede observarse el mercado del chárter está dominado por pequeñas empresas con muy pocas embarcaciones. Empresas como Moorings (junto con Sunsail) o Kiriacoulis son la excepción, y lo que más abunda son empresas de 1 a 5 o 10 embarcaciones ubicadas en un solo puerto y con una gestión en muchas ocasiones familiar.

Gráfico 10: Número de empresas según número de barcos

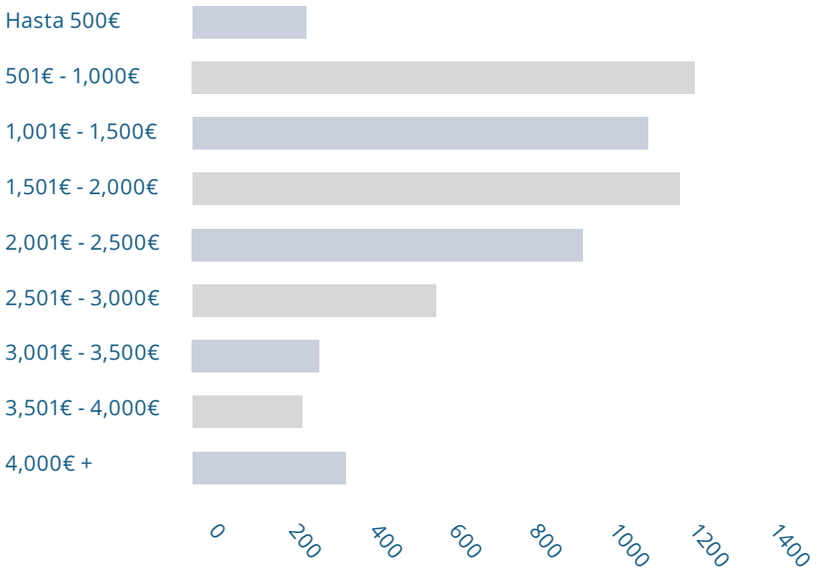


Otra forma de leer los mismos números es que el 10% de empresas más grandes (por número de barcos), tienen el 61% de las embarcaciones, siendo el corte en empresas que tienen 17 embarcaciones.

Por fianza solicitada

Las empresas del chárter acostumbran a solicitar fianza en los alquileres sin patrón (en ocasiones también una fianza más reducida en alquileres con patrón). Respecto al primer grupo, las fianzas habituales oscilan generalemente entre los 1.000 euros y los 2.500 euros.

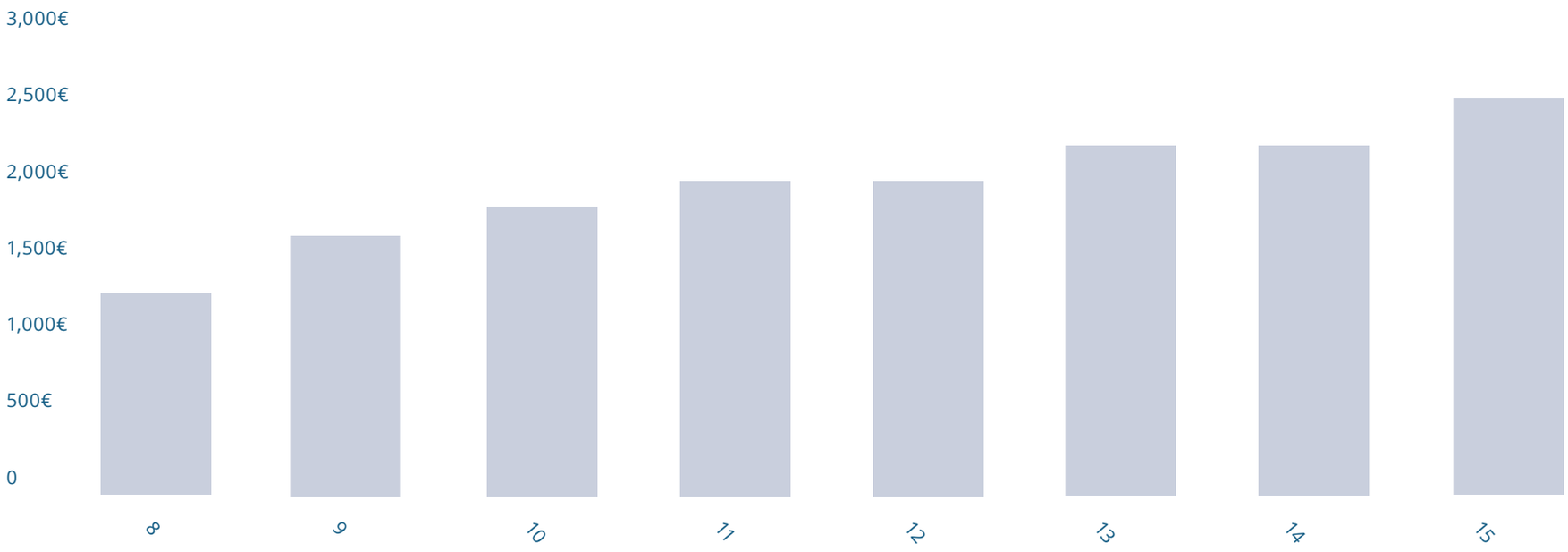
Gráfico 11: Número de barcos por fianza solicitada



Fianza solicitada relativa a metros de eslora

Obviamente la fianza depende del tipo de embarcación y de su valor, que podemos aproximar a través de la eslora. A continuación, podemos observar las fianzas medias solicitadas en los veleros según su eslora.

Gráfico 12: Fianza solicitada en veleros relativa a metros de eslora

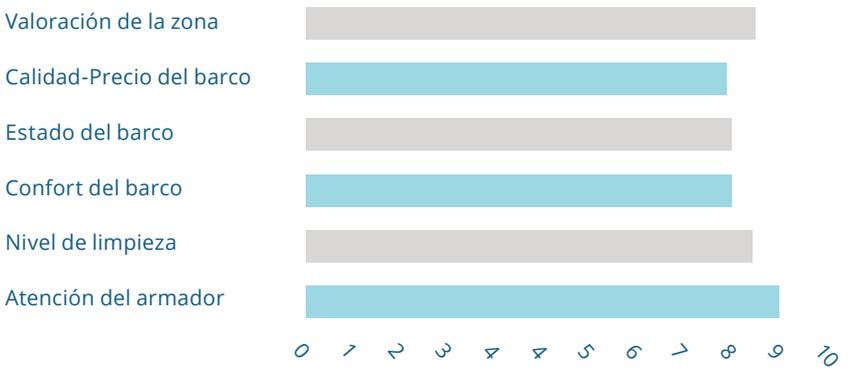


Evaluaciones

Evaluaciones de los clientes

Para Nautal es muy importante que los clientes que han confiado en Nautal tengan una buena experiencia con los armadores y barcos que recomendamos. Por esta razón después de cada alquiler realizamos una encuesta, la cual ha tenido los siguientes resultados:

Gráfico 13: Evalucaciones de los clientes



Valoración de la zona destaca con una nota media de 8,9 y los clientes han destacado especialmente las calas más hermosas.

Respecto al barco y armador: Calidad-Precio ha obtenido un 8,1; Estado del barco un 8,4; Confort del barco un 8,4; Nivel de limpieza un 8,8 y Atención del armador un 8,9 sobre 10.

Los comentarios más positivos de los clientes han incidido en:

- Buen trato del armador: amabilidad, soporte, consejos...
- Estado, nivel de equipamiento y confort del barco.
- Amabilidad del patrón.

Respecto a los comentarios más negativos (los cuales han sido una minoría, tal y como puede observarse en las notas medias antes mencionadas) han sido:

- Estado del barco; en general algún elemento defectuoso debido al uso intensivo del verano o problemas con el baño.
- Equipamiento del barco: algunos clientes han echado de menos biminis o plotter en bañera, por ejemplo.

Evaluaciones de los armadores

Asimismo, es para nosotros crucial que los armadores estén contentos y puedan desarrollar un negocio fructífero y para ello, podemos ayudarles en traerles muchos clientes y en que éstos sean clientes de calidad, que cuiden de sus barcos y en el caso de que haya un incidente, que asuman sus responsabilidades.

Por esta razón desde este año hemos comenzado a pedir valoraciones a los armadores sobre los clientes. Éstas han sido las notas medias que han dado sobre diferentes aspectos de los clientes:

Gráfico 14: Evaluaciones de los armadores

La nota media a la pregunta más importante "¿Aceptarías este cliente de nuevo?" es muy alta, 9,1 sobre 10. Por orden, las siguientes notas han sido 9,06 para "Amabilidad del cliente", 8,8 para "Cuidado del cliente con el barco", 8,7 para "Limpieza del barco en el check-out" y 8,4 para "Manejo del barco".

En Nautal trabajamos para intentar filtrar al máximo los clientes para los armadores y como puede observarse las notas han sido muy altas, pero como en todas partes hay ocasiones que todo no va como nos gustaría, los principales motivos de descontento de los armadores para con los clientes han sido:

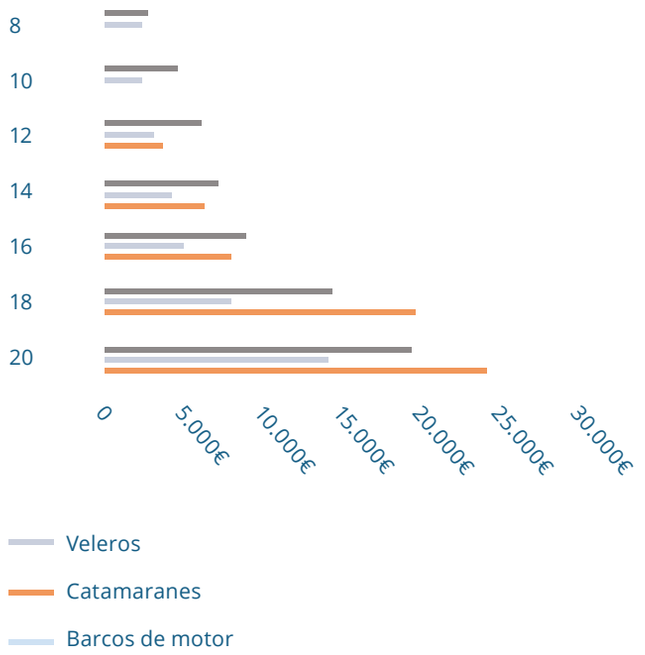
- Golpes o rascadas sin que el cliente lo haya avisado.
- Cancelaciones sin justificación.
- Cliente de difícil trato.

Precios

Según eslora y tipo de barco:

Para analizar los precios de la forma más coherente posible, hemos segmentado la base de datos por tipología de embarcación y mostramos en todos los casos precios de alquileres de semana, en la semana más cara del año, generalmente agosto.

Gráfico 15: Precio según eslora y tipo de barco



Como puede observarse, en 8 metros no encontramos catamaranes en alquiler, siendo el modelo más habitual de iniciación el Lagoon 380.

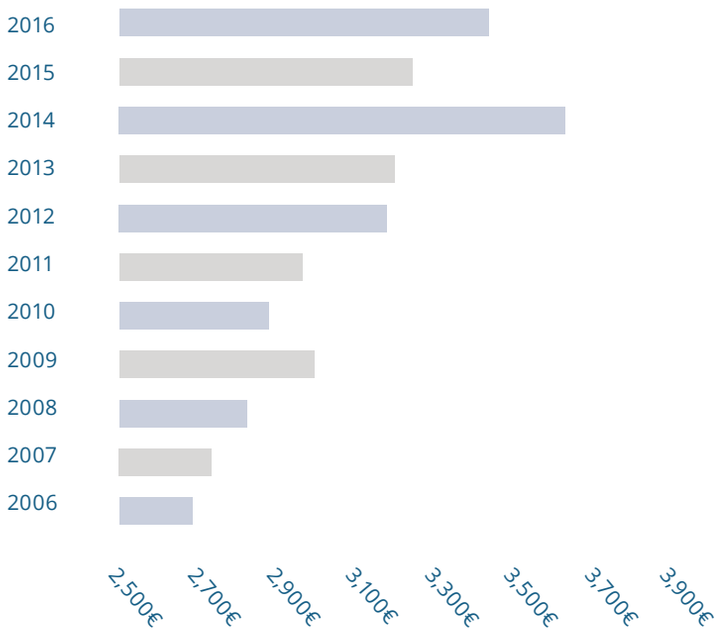
Otro dato a destacar es que en esloras medianas (12 a 15 metros) un barco a motor es más caro de media que un catamarán, mientras que en esloras grandes los catamaranes son más caros de media.

En Nautal también hemos observado que a muchas empresas o profesionales les cuesta encontrar tripulaciones en esloras entre 20-24 metros que cumplan las expectativas de los clientes.

Según antigüedad (precio):

Obviamente la relación esperable es que, a una misma eslora, un barco más antiguo será más barato, pero la pregunta es cuánto más barato será para saber si compensa a una empresa de chárter renovar la flota o será mejor alargar su uso.

Gráfico 16: Precio medio en veleros de 12 metros



Como puede observarse la variación del precio es acusada, desde 2.700 euros para un velero de 12 metros de 10 años de antigüedad a unos 3.500 euros en un velero nuevo de la misma eslora.

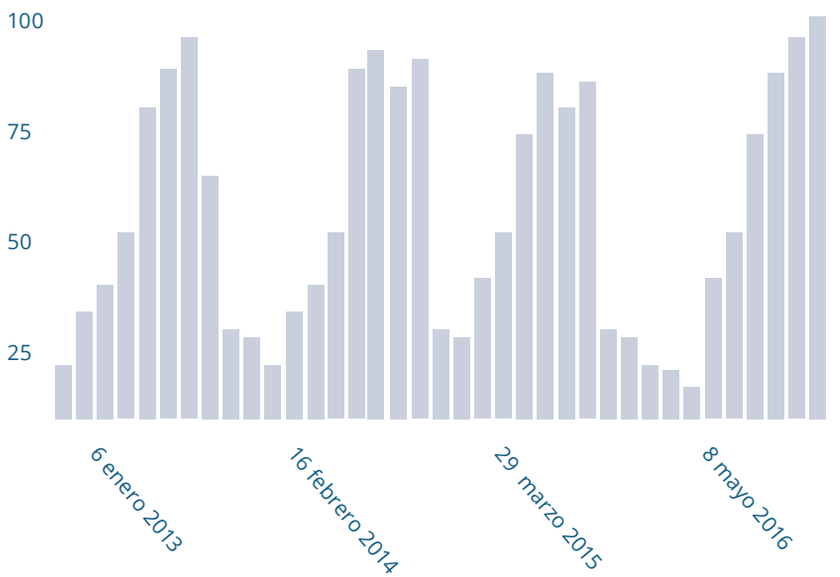
Adicionalmente en Nautal hemos observado que la antigüedad no solo afecta al precio, sino también a su ocupación, dando como resultado 3 días menos de ocupación por año de antigüedad.

Tamaño de mercado

Búsquedas online

A continuación mostramos la evolución del volumen de búsquedas de la expresión “Alquiler de barcos” en Google en España entre 01/01/2013 y 03/09/2016 usando la aplicación Google Trends

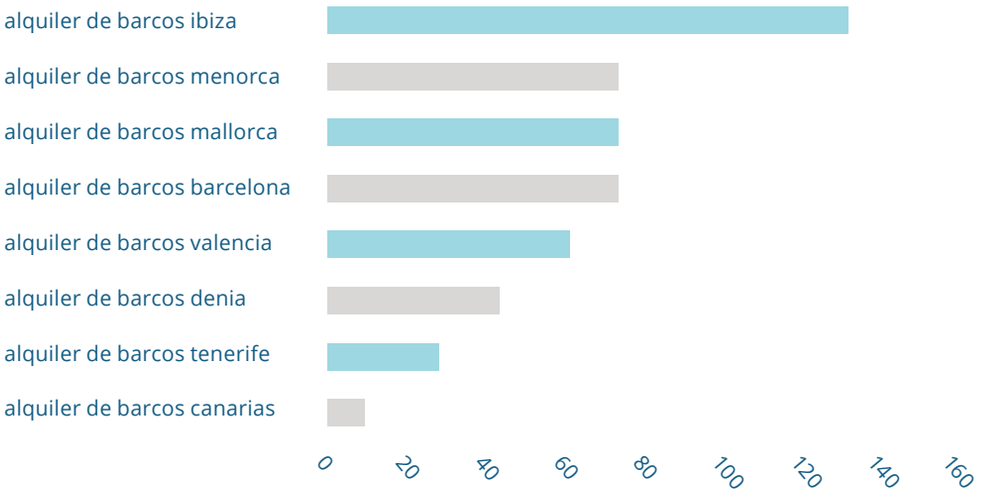
Gráfico 17: Interés de “Alquiler de barcos” en Google Trends



Como puede observarse el 2016 ha sido un buen año en término de volumen de búsquedas.

De nuevo usando una aplicación de Google, en este caso el planificador de palabras clave que nos proporciona AdWords observamos el promedio de búsquedas mensuales para alquilar en zonas de España

Gráfico 18: Promedio búsquedas mensuales - España



Estimación del tamaño del mercado de chárter en Europa

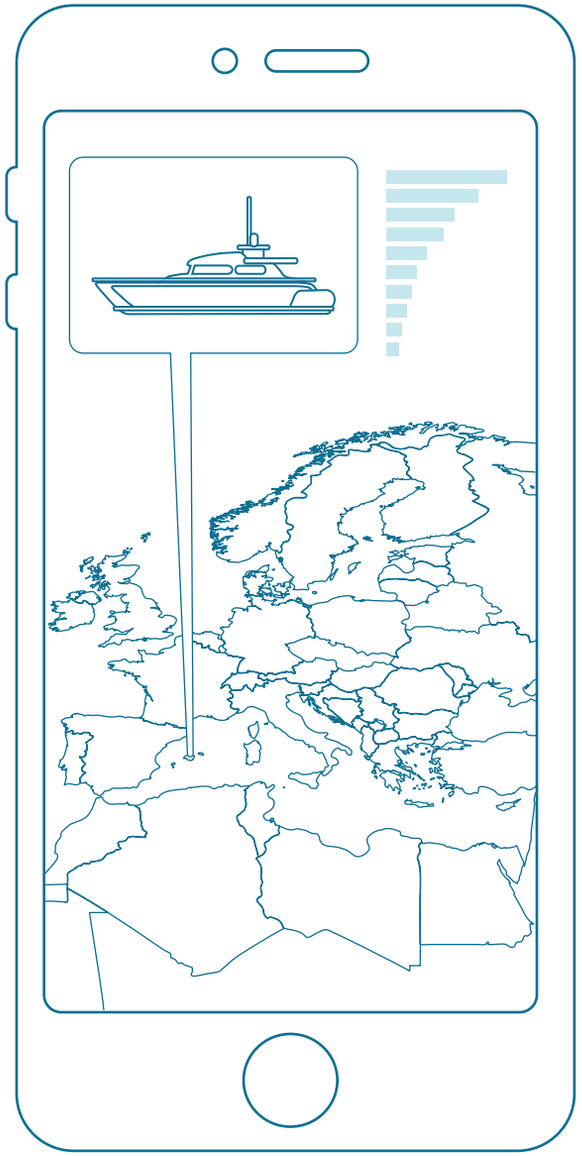
En el primer informe del sector del chárter de España que emitió Nautal en 2015 se estimó el mercado del chárter en España entre 142 y 184 millones de euros.

Asímismo en el “Recreational Boating Industry Statistics 2012” emitido por ICOMIA cifraba el sector del chárter únicamente para los dos siguientes países:

- UK: 260 millones de libras esterlinas (incluyendo alquiler y formación)
- Francia: 355 millones de euros (incluyendo únicamente alquiler ocasional)

Para poder aproximar una estimación global en Europa, hemos usado como multiplicador el número de embarcaciones en alquiler por país estimado en base al número de barcos en diferentes plataformas.

En base a estos parámetros estimamos el volumen de chárter en Europa entre 1.500 y 2.000 millones de euros anuales.

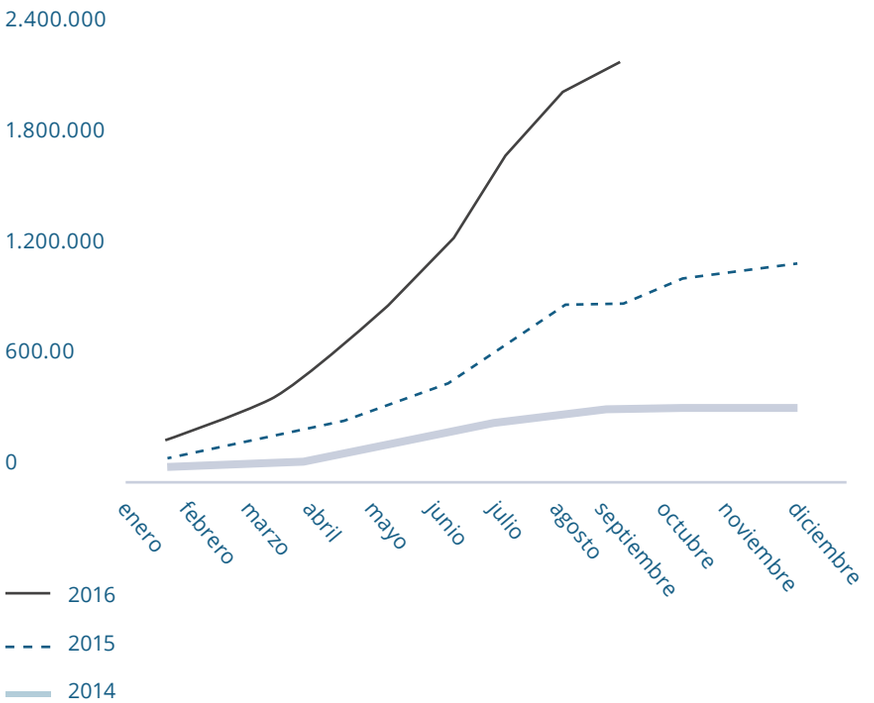


Distribución de los alquileres de Nautal

Evolución del volumen intermediado por Nautal

A continuación, mostramos la evolución del volumen intermediado mes a mes por Nautal en nuestros 3 años de vida.

Gráfico 19: Volumen intermediado acumulado por año



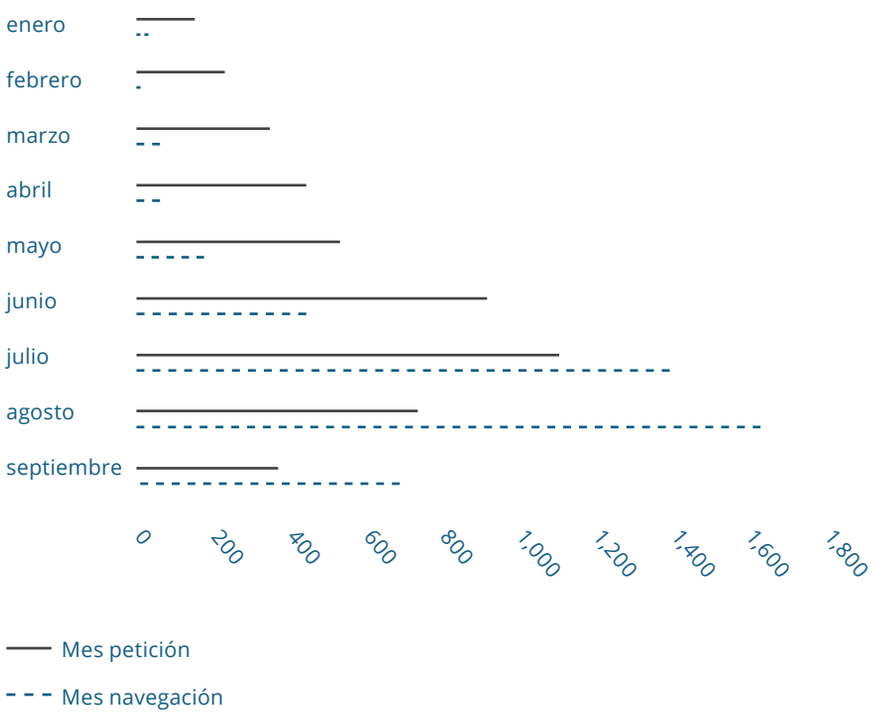
Como puede observarse Nautal está teniendo un crecimiento muy fuerte, pasando de los 300 mil euros en 2014 a 1 millón de euros en 2015 y hasta septiembre de 2016 llevamos 2,2 millones de euros, esperando cerrar con entre 2,5 y 3 millones de euros este ejercicio.

Estacionalidad del chárter

Analizando las ventas mes a mes, sin acumular, observamos que más allá del incremento antes mencionado, hemos conseguido reducir la estacionalidad. Aun queda mucho trabajo por hacer, ya sea enfocándonos a una mejor comercialización y/o a la apertura de nuevos mercados.

A continuación, mostramos la evolución de los alquileres tanto por el mes en que ha sido contratado como por el mes en que se ha navegado.

Gráfico 20: Número de días reservados

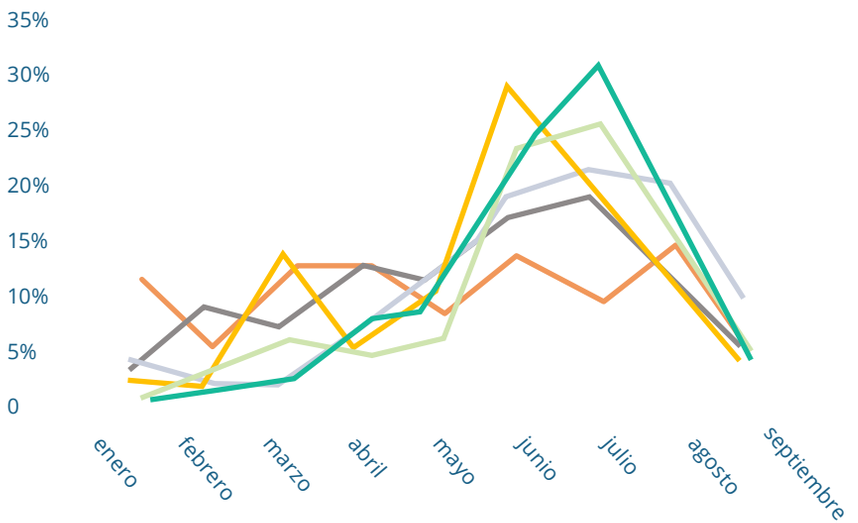


Antelación de reserva según tipo de barco

Como puede observarse la estacionalidad del servicio de las empresas de chárter es muy acusada, ya que realizan prácticamente la totalidad de sus alquileres en los meses de verano.

Sin embargo, la estacionalidad de las reservas es menos acusada, ya que cada vez más los clientes están reservando con una mayor antelación, especialmente en catamaranes y barcos grandes. A continuación, se muestra el porcentaje de reservas de cada tipo de barco según el mes en que se realiza la reserva (independientemente de la fecha de navegación).

Gráfico 21: Antelación reservas según tipo de barco



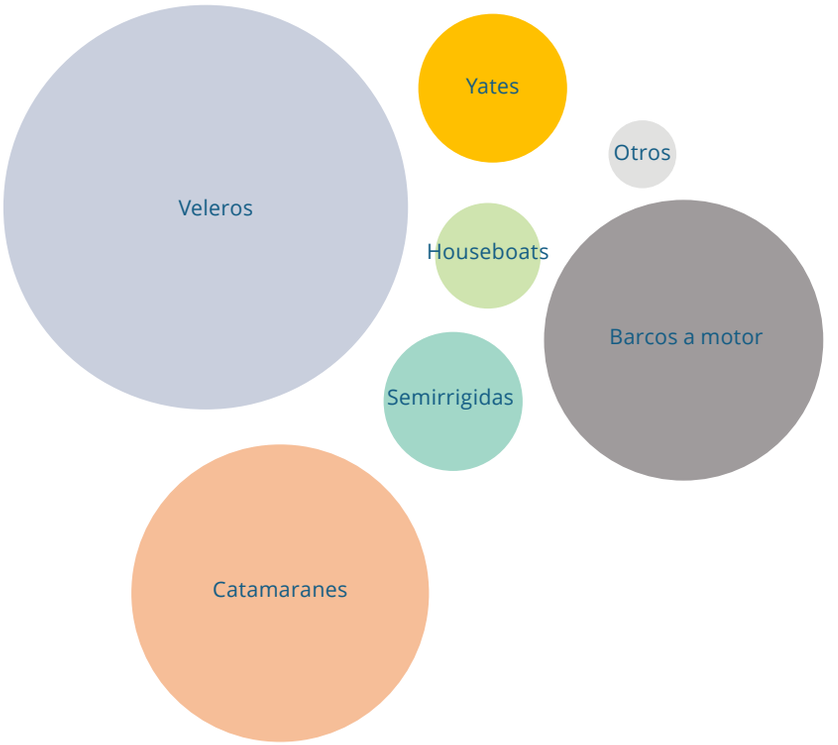
Como puede observarse muy poca gente reserva barcos a motor y semirrígidas en los primeros meses del año, mientras que los catamaranes son los que tienen una mayor proporción de alquileres en los primeros meses del año, seguidos de los veleros y los yates.

- Catamaranes
- Houseboats
- Semirrigidas
- Barcos a motor
- Veleros
- Yates

Por tipo de barco

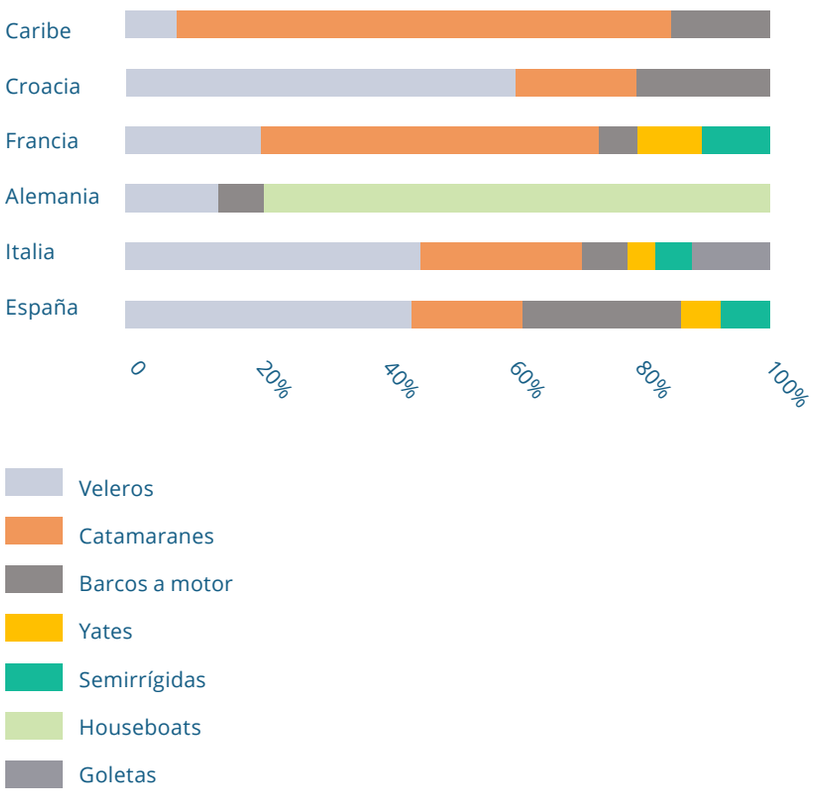
A continuación, mostramos nuestro volumen intermediado por tipo de barco:

Gráfico 22: Volumen intermediado por tipo de barco



Esta distribución genérica puede esconder la variedad que puede haber de unos países a otros. Es necesario recordar que las siguientes distribuciones muestran los alquileres realizados por Nautal y no los totales del sector, a medida que pasamos de datos más generales a datos más segmentados la información será menos representativa del sector, pero hecha esta advertencia, consideramos interesante el mostrar cómo puede variar de un mercado a otro los alquileres que realizamos:

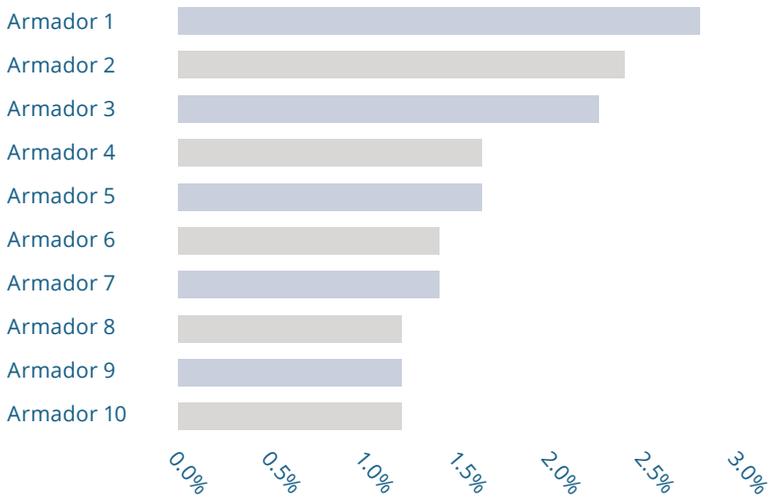
Gráfico 23: Distribución de las ventas por tipo de barco y país



Por armadores

La facturación está muy repartida entre los armadores, desde un 1,3% en la décima posición hasta un 2,9% de la facturación global con el armador que más hemos facturado.

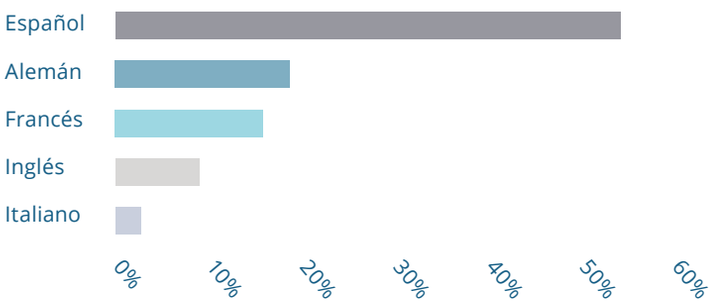
Gráfico 24: Cuota de mercado de armadores en Nautal



Por país de origen

Nautal nació en España y en 2014 abrimos el mercado de Francia y Alemania y ya en 2015 abrimos la web en inglés e italiano. Este hecho marca mucho la distribución de clientes según su idioma, ya que todos los países están teniendo similares niveles de crecimiento.

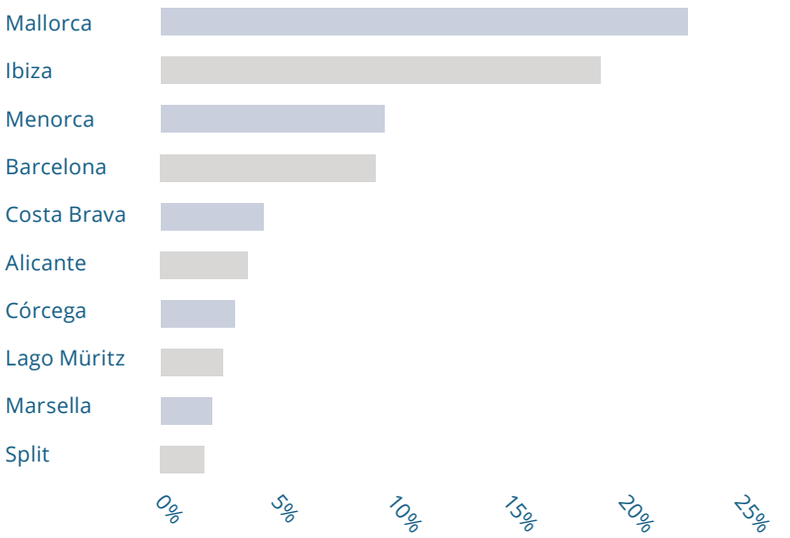
Gráfico 25: Distribución de ventas por idioma del cliente



Por zona de destino

Las principales zonas de destino han sido las islas Baleares (fruto de nuevo de nuestro inicio en España) tal y como puede observarse en el siguiente gráfico, pero ya se incorporan con fuerza destinos de Francia, Alemania y Croacia.

Gráfico 26: Distribución ventas según zona



Según nuestra experiencia, y los datos obtenidos de búsquedas en Google, Ibiza es un destino tanto o más deseado que Mallorca pero la capacidad que tiene con solamente 3 puertos limita mucho el chárter disponible.

Sobre el futuro

El futuro del sector según Nautal

La posesión y el uso

Cada vez más gente está comenzando a querer pagar por el alquiler en lugar de por la compra y mantenimiento de una embarcación. Básicamente el motivo es muy claro: cuesta menos dinero y disfrutas más.

¿Por qué cuesta menos dinero?

Porque la gente, en general, navega muy poco. El mantenimiento de un barco de eslora media de 12 metros puede suponer más de 10.000 euros al año, con lo cual puedes cubrir un alquiler de semana completa en verano y 5 fines de semana completos durante el año. Poca gente navega más que esto.

¿Por qué disfrutas más?

Porque lo puedes adaptar a tus necesidades: tipo de barco según el plan que apetezca en ese momento, tamaño según el número de personas que te acompañen y el destino, para no tener que navegar siempre en el mismo sitio.

¿Hay inconvenientes en el alquiler?

También hay algunos inconvenientes:

- Es imposible encontrar alquileres sin patrón de dos horas (y difícil de cuatro horas en temporada alta) y sin embargo la mayoría de salidas de los propietarios tienen esta duración.
- En ocasiones el barco no cumple tus expectativas, especialmente por el estado de mantenimiento.
- Más allá de no poderlo decorar a tu gusto o dejar tus cosas en el barco, pierdes la relación que se establece entre un armador y su barco.

Pero cada vez estos inconvenientes se van mitigando. Por ejemplo, en Nautal ofrecemos alquileres de 4 horas (medio día), opiniones de clientes anteriores y fotos reales de las embarcaciones.

Entonces, si aumenta el uso y disminuye la posesión, ¿qué podría pasar?

Básicamente hay dos opciones:

- Que se reduzca la venta de embarcaciones y los puertos se vacíen de barcos (aunque no de gente).
- Que se incremente el número y la frecuencia de personas que navegan y crezcan significativamente las embarcaciones en alquiler.

Nautal obviamente apuesta por apoyar esta segunda opción.

Barcos autopilotados

Imaginar alquileres de embarcaciones sin patrón donde ningún cliente tuviera la titulación ni los conocimientos de navegación necesarios produce escalofríos, pero ¿podría llegar este futuro? O tal vez la pregunta sea ¿cuánto tiempo tardará en llegar este futuro?

Actualmente ya se comienzan a leer noticias de coches autoconducidos y los algoritmos que pueden dar seguridad a un coche autoconducido son mucho más complejos a los algoritmos necesarios para llevar un barco. Solo algunas ideas para apoyar esta afirmación:

- Hay aplicaciones náuticas que ya tienen una función para determinar la ruta óptima, teniendo en cuenta la sonda de cada zona y el calado del barco.

- Las embarcaciones tienen generalizado el uso de pilotos automáticos que siguen la ruta establecida.

- Los GPS tienen una precisión de 5 metros, lo cual puede ser complementado con un radar, que en los últimos diseños tienen una precisión increíble e incluso detectan pequeñas boyas fondeadas.

- Los tiempos de reacción para evitar colisiones son muchísimo mayores en los barcos que en los coches, debido a mayores distancias de seguridad y menores velocidades.

No obstante quedarán sin duda elementos a tener muy en cuenta:

- Igual que un conductor de coche que se vea sobrepasado en general puede poner el freno de mano y bajarse del coche, mientras que un patrón de embarcación tiene que aguantar hasta llevar el barco a buen puerto, los sistemas de pilotaje autónomos deberán ser mucho más robustos para no perder nunca el control, por ejemplo, ante una pérdida de batería, roturas, etc.

- Las condiciones ambientales: en el mar las condiciones ambientales afectan mucho más al estado del vehículo debido al efecto que el viento, y en especial las olas, pueden tener sobre el comportamiento del barco.

- Seguridad por Hombre al Agua. Hay EPIRB personales y cada vez hay más pequeños localizadores o beacons por radiofrecuencia / Bluetooth que podrán detectar el hombre al agua, pero… ¿y si lleva la baliza en la camiseta y se la había quitado? ¿El barco seguiría irremediablemente hacia su destino? Aunque esto también pasa actualmente con el piloto automático, parece que en la conducción autónoma se deban tener más medidas de seguridad.

- Y obviamente temas legales… ¿qué pasaría si alguien se apropia de un barco autopilotado en aguas internacionales? ¿Quién sería el responsable de una muerte por abordaje? ¿el astillero, el armador o el creador del hardware o del software?

Nuevos proyectos de Nautal

En Nautal, la innovación va siempre en primera línea y este año hemos querido lanzar dos proyectos para ayudar a los armadores.

El primero demuestra nuestro compromiso en querer convertir a los armadores en nuestros socios, y de ahí el nombre Nautal Partners, donde buscamos aportar a los armadores lo que mejor sabemos hacer.

El segundo también busca ser un aliado de los armadores. Hemos creado una App para armadores buscando facilitarles su día a día, para que consigan más reservas con menos esfuerzo.

Nautal partners. Webs para armadores

En Nautal siempre intentamos tener una excelente relación con las empresas del chárter y propietarios de embarcaciones. Para nosotros son el partner más importante para poder ofrecer la mejor experiencia a los clientes.

De forma coherente con esto, hemos querido ofrecer a los armadores aquello que mejor sabemos hacer, la tecnología, diseño y usabilidad de Nautal empleada para que los armadores consigan más reservas, con menos esfuerzo.

Esto será un camino que andaremos juntos, como siempre en Nautal escuchamos de cerca para hacer aquello que pueda aportar un mayor valor, y el primer paso ha sido hacer posible que un armador pueda tener una web de máximo nivel a un coste muy bajo y sin esfuerzo.

Queremos que los clientes que consigan los armadores tengan la misma experiencia en la web que hemos conseguido en los clientes de Nautal, tras 3 años y medio de inversión y la colaboración con los principales profesionales de nuestro país. Asimismo, ofrecemos a los armadores el poder vender sus productos 24 horas al día, los 365 días del año, partiendo del mismo calendario que usan en el Back Office de Nautal.

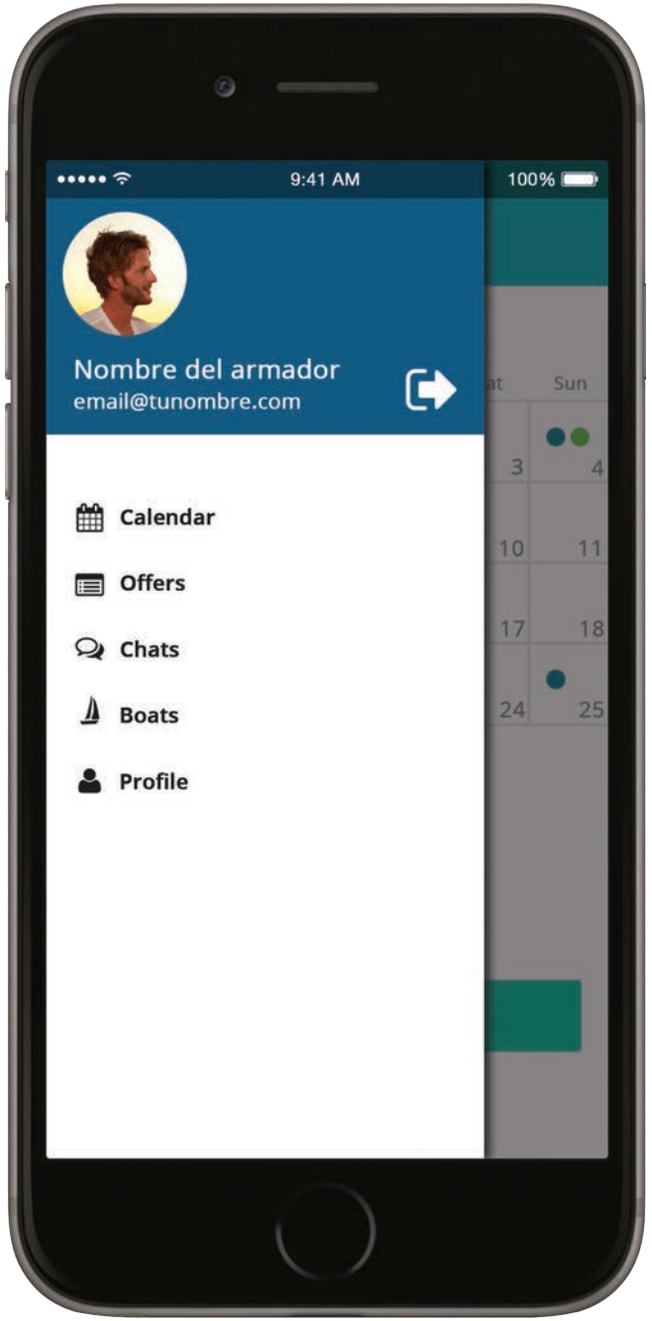
Descubre más en www.nautal.partners

Nautal App

Hemos creado una App que se puede usar tanto en teléfonos iPhone como Android para que el día a día de los armadores sea más fácil.

Ahora de un vistazo podrás ver los próximos check-in y check-outs, ver qué peticiones tienes pendientes de enviar ofertas y el estado de las ofertas enviadas. Asimismo, podrás intercambiarte mensajes con los clientes y enviarles ofertas en el momento oportuno para conseguir la máxima conversión.

Finalmente, pero no menos importante, podrás modificar las fichas de tus barcos y añadir fotografías usando la comodidad de la cámara de tu Smartphone.



Sobre Nautal

Nautal es la agencia de alquiler de barcos líder en España con presencia en 22 países y más de 10.000 clientes satisfechos.

¡Formamos un gran equipo!

11.000 Barcos
en 22 países

10.000 clientes satisfechos
con valoración media de 4,5 sobre 5

500.000 usuarios
al año

Octavi Uyà
CEO y Patrón de yate

Roger Llovet
COO y Patrón de Altura

Eduard Llovet
Head of UX y patrón de embarcaciones de recreo

Jaume Bosch
CTO y patrón de embarcaciones de recreo

Bea Bedate
Country Manager España

Jules Lalonde
Country Manager Francia

Anke Schreiber
Country Manager Alemania

Mirko Miniello
Country Manager Italia

¿Aún no eres parte de Nautal?

Somos la agencia on-line líder en España de alquiler de barcos

Anuncia tu barco gratis:

nautal.es/anuncia-tu-barco-gratis

Nautal
SMART SAILING

www.nautal.es

info@nautal.es
(+34) 93 551 14 38
(+34) 93 551 14 37