

Profile number

110295

Agencia de viajes online - nicho rentable

Located in

Madrid

General information

Sector	Type of company
Service industry	Travel agency
Legal entity:	Type of transaction
Other	Shares
Life phase enterprise	Employees in FTE
Full-grown	5 - 10
Type of buyer:	
<ul style="list-style-type: none">• MBI candidate• Strategic acquisition• Investor	

Financial information

Turnover last financial year	Asking price
€ 1.000.000 - € 2.500.000	€ 1.000.000 - € 2.500.000
Earnings before taxes	
€ 250.000 - € 500.000	

Company history/background

Es una SL consolidada con **más de 20 años de trayectoria exitosa**.

Agencia española online que opera dentro del **nicho de viajes en grupos reducidos** ("solo travelers" o "plaza plaza").

Bizalia

operado por Empresius S.L

Calle Llull, 51, 4º 5^a
08005 Barcelona

NIF: B653 51 066

Telf: +34 972 098 952

Mov: +34 615 428 674 (Whatsapp)

E: info@bizalia.com

El segmento de los viajes en grupos reducidos es el segmento del Travel que más ha crecido los últimos años y que seguirá creciendo en el futuro. La agencia genera una **rentabilidad elevada**, más alta que la del promedio del sector.

Unique selling points

Se trata de una agencia de viajes online. Se puede operar en cualquier parte.

Se presentan 2 escenarios para el inversor:

- 1) La **recurrencia de los clientes y la falta de necesidad de invertir en gastos elevados de marketing** permiten mantener el ritmo actual y asegurar el **payback dentro de 5 años**;
- 2) Implementar una estrategia más agresiva posicionará favorablemente la empresa a un nivel superior dentro del sector. **Las palancas de crecimiento del segundo escenario ya están identificadas . Esta estrategia reduce el plazo del payback.**

Actualmente la empresa genera unos **ingresos de 2,5M€** con un **Ebitda del 11%**. La agencia beneficia de una solidez financiera comprobada: **ausencia de deuda y de litigios, generación de cash altísima**.

Other

Es una oportunidad idónea para 1) un actor del sector que espera un crecimiento o 2) para cualquier comprador que quiera llevar el negocio como CEO o 3) para un family office o grupo de inversores que quiera invertir en una operación rentable con riesgos controlados.

La transición de liderazgo está acordada para asegurar el éxito del inversor . El CEO actual formará al nuevo CEO y podrá seguir como product manager. Podemos presentar perfiles de CEO si fuera necesario.