



ÍNDICE

03	Resultados financieros
05	Area Comercial Pick up por Origen Pick up Diario Pick up por mes de reservación Pick up por Canal agosto Ocupación y Tarifa Real y Proyecciones de agosto y septiembre, 2024 Puntos Relevantes del Área Comercial, Chart de Grupos Plan de Accion Ventas de Revenue
14	Marketing Digital
17	Relaciones Públicas
19	Reputación en Línea
21	Operación

RESULTADOS FINANCIEROS

HOTEL NUMU RESUMEN OPERATIVO A JULIO 2025 CIFRAS EN MN

	jul-25		jul-25		jul-24		AÑO A LA FECHA					
	Actual	%	Budget	%	Prior	%	Actual	%	Budget	%	Prior 2024	%
Cuartos Ocupados	432		464		318		4,215		4,373		3,476	
Cuartos Disponibles	1,364		1,364		1,364		9,328		9,328		9,372	
Porcentaje de Ocupacion Cuartos	31.7%		34.0%		23.3%		45.2%		46.9%		37.1%	
ADR Promedio	6,080		6,429		5,749		7,265		7,552		6,553	
Ingresos Cuartos	2,626,510		2,983,236		1,828,188		30,623,726		33,025,159		22,778,436	
RevPar Promedio	1,926		2,187		1,340		3,283		3,540		2,430	
Ingreso												
Cuartos	2,626,510	61.0%	2,983,236	68.6%	1,828,188	63.2%	30,623,726	69.6%	33,025,159	72.4%	22,778,436	77.0%
Alimentos y Bebidas	1,424,060	33.1%	1,155,360	26.6%	979,002	33.9%	10,703,688	24.3%	10,658,141	23.4%	6,086,975	20.6%
SPA	130,681	3.0%	146,624	3.4%	75,720	2.6%	1,025,329	2.3%	1,303,478	2.9%	564,614	1.9%
Otros	126,503	2.9%	64,960	1.5%	8,954	0.3%	1,662,683	3.8%	612,220	1.3%	160,099	0.5%
Total Ingreso	4,308,554	100.0%	4,350,180	100.0%	2,891,865	100.0%	44,015,425	100.0%	45,598,998	100.0%	29,590,124	100.0%
Total Costos	876,325	20.3%	716,110	16.5%	689,098	23.8%	7,474,651	17.0%	6,943,113	15.2%	4,789,838	16.2%
Total Nomina & Relativos	1,110,843	25.8%	1,154,967	26.5%	1,096,406	37.9%	7,633,513	17.3%	8,134,645	17.8%	7,702,487	26.0%
Total Gastos Departamentales	138,221	3.2%	217,155	5.0%	106,866	3.7%	1,478,798	3.4%	1,671,637	3.7%	875,479	3.0%
Total Costos + Gastos Deptl.	2,125,389	49.3%	2,058,232	48.0%	1,892,370	65.4%	16,586,963	37.7%	16,749,395	36.7%	13,367,804	45.2%
Utilidad Departamental	2,183,164	50.7%	2,261,948	52.0%	999,495	34.6%	27,428,462	62.3%	28,849,603	63.3%	16,222,321	54.8%
Total Gastos Operación no Distr.	2,114,674	49.1%	2,037,500	46.8%	1,789,193	61.9%	17,059,243	38.8%	15,390,013	33.8%	11,847,471	40.0%
Utilidad Operativa (GOP)	68,491	1.6%	224,447	5.2%	789,699	-27.3%	10,369,219	23.6%	13,459,589	29.5%	4,374,850	14.8%

Resultados del mes de Julio 2025

Resultados Moneda Nacional

Ingresos Totales: \$ 4'308,554

GOP: \$ 68,491

Ingresos AAF: \$44'015,425

INGRESOS GLOBALES:

- los ingresos del mes fueron \$ 4'308,554 con una diferencia al plan de \$ -41,626 representa un -1.0%
- Con relación al año anterior un más 49%

Las Desviaciones sobresalientes en Costos y Gastos

ADMINISTRACIÓN:

Gastos:

Gastos de viaje administración:

- Gasto de viaje Gerencia General curso capacitación Hyatt \$ 20,593

SISTEMAS:

Nomina:

- Nomina personal de It \$ 28,771 (este puesto no se tenía contemplado en presupuesto)

Gastos:

Soporte sistemas:

- Hyatt fee tecnología \$ 94,154.94 Information Technology Licenses "Variable"
Information Technology Services "Variable"
Digital Acquisition Fee "Variable"

PROMOCIÓN Y VENTAS:

Gastos:

E-Marketing:

- Social Media \$ 20,000 Se tiene contrato de este servicio Myrna Magdalena Camacho Cavazos?
Como se realizó su contratación?
- Publicidad de Medios \$ 6,000 Se tiene contrato de este servicio con Facebook?
Como se realizó su contratación?
- Koddi \$ 28'272 1,500 usd
Se tiene contrato de este servicio con Koddi?
Como se realizó su contratación?
- Sales marketing Hyatt digital \$ 101,017 Field Marketing Opt in Program 1,674 USD
Sales & Marketing Services "variable"
Compensar con saldos a favor

Sales/RP/Marketing services:

- Zapwater \$ 76,018 4,000 usd
Se tiene contrato de este servicio?
Se tiene contrato de este servicio?
- Screen Pilot \$ 92,265 La inversión supera las ventas en un 200% acumulado del mes de abril a julio 2025
Considerar que en ningún mes de abril a julio se recupero por los menos la inversión
- Covalente \$ 40,000 Se tiene contrato de servicios con Andrea Martínez Sotomayor Carrillo
Como se recupera la inversión, y como se cuantifica?
- Marketing fee HAMAK \$10,000. Se tiene contrato de servicios?
Como se recupera la inversión, y como se cuantifica?

Soft Bran Hyatt:

- Provisión Franchise Fee (membresía Hyatt) \$ 181,691 El importe es "variable", a que se debe?
Considerar que el presupuestos es de 1,313,5
Y a julio se tiene un gasto de 1,505,347
Significa una diferencia de 191,819
Considerar este dato para los siguientes mese

Gastos de viaje:

- Evento Hayatt Gustavo en CDMX \$ 62,933 Se tiene un presupuesto de 57,600
A julio se tiene un gasto de 165,009
Significa una diferencia de 107,409
- Evento Trade Show CMDX Xitlali \$ 17,157 Considerar este dato para futuros viajes

MANTENIMIENTO:

Gastos:

Cerrajería:

- 10 pasadores tipo hueso para puertos de habitaciones \$ 6,200

Rep. y Mant. EQ. Aires acondicionados:

- 3 motores para Ac de habitaciones \$ 12,983

Flujo:

- [Flujo de efectivo proyectado.](#)

Cuentas por pagar

- [Cartera de cpx](#)

Cuentas por cobrar

- Sin cuentas pendientes por cobrar

CAPEX

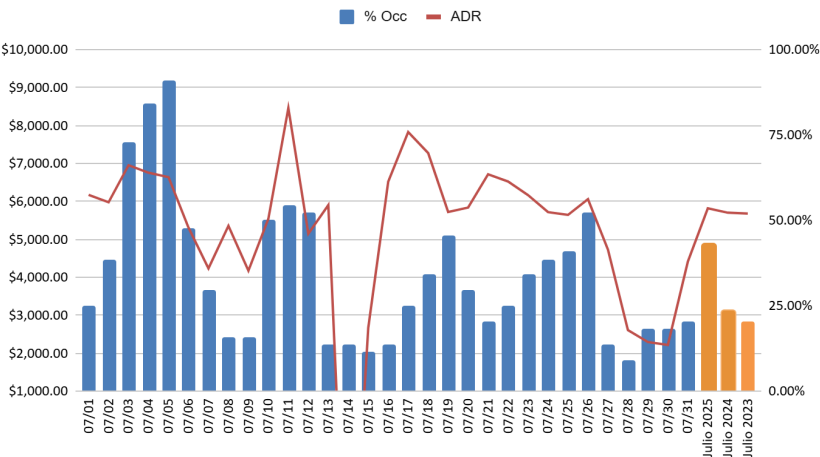
- [Plan anual de compras](#)

ÁREA COMERCIAL

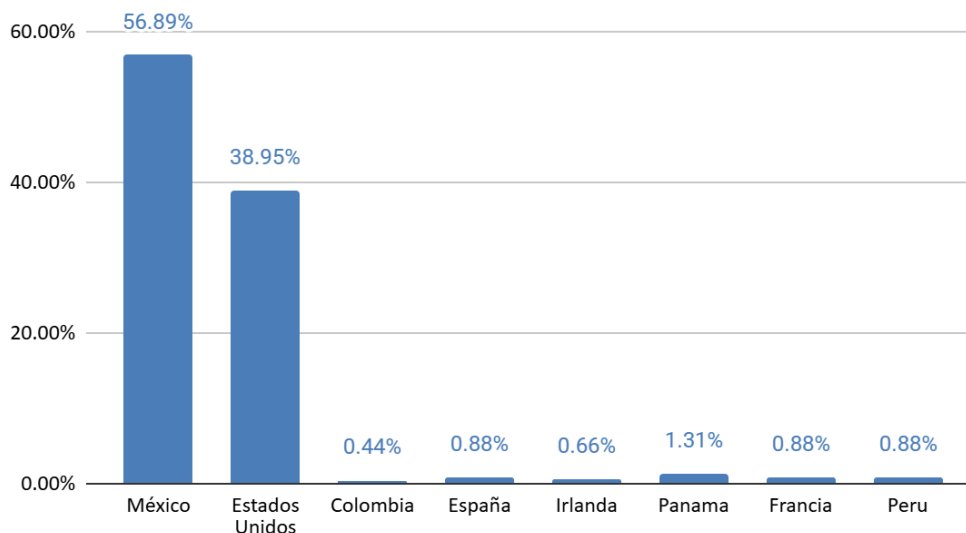
Cierre de Julio 2025:	31.7%
Tarifa promedio (ADR):	MXN \$6,080 pesos
Ingreso cuartos:	MXN \$2,626,510 pesos
Estancia promedio:	2.50 noches, anticipación promedio de compra de 52.21 días.
Presupuesto Julio 2025:	34.02% Variación del -2.3%
Tarifa promedio (ADR):	MXN \$6,429 pesos Variación de -349 pesos
Ingreso cuartos:	MXN \$2,983,236 pesos Variación de -356,726 pesos
Cierre de Julio 2024:	23.3% Variación del+8.4% YoY
Tarifa promedio (ADR):	MXN \$5,749 pesos Variación de +\$331 pesos.
Ingreso cuartos:	MXN \$1,828,188 pesos Aumento de ingresos YoY de +\$798,322 pesos.

OCUPACIÓN Y TARIFA EN JULIO

Julio Ocupación Diaria



Producción por origen geográfico %



GLOSARIO:

Reservaciones: Bloqueo individual de un cuarto garantizado, sin importar el número de noches de estancia.

Cuartos noche: Número de habitaciones reservadas por una noche.

Pick Up: Cantidad de cuartos noche vendidos en un día o periodo específico. Si en un día vendimos 2 reservaciones de 2 noches cada una, el pick up de ese día son 4 cuartos noche.

OTB: ON THE BOOKS Registros ya ingresados al PMS (sistema hotelero). Cuando se habla de proyecciones, OTB es lo que ya está ingresado y son números que cambiarán en la medida que entren nuevas reservaciones.

ADR: Average Daily Rate (Tarifa promedio) que es el resultado del total de los ingresos de cuartos entre los cuartos vendidos por día.

RevPAR: Revenue Per Available Room (Ingreso por habitación disponible), es el ingreso por cada habitación existente, que refleja el rendimiento por cuarto construido.

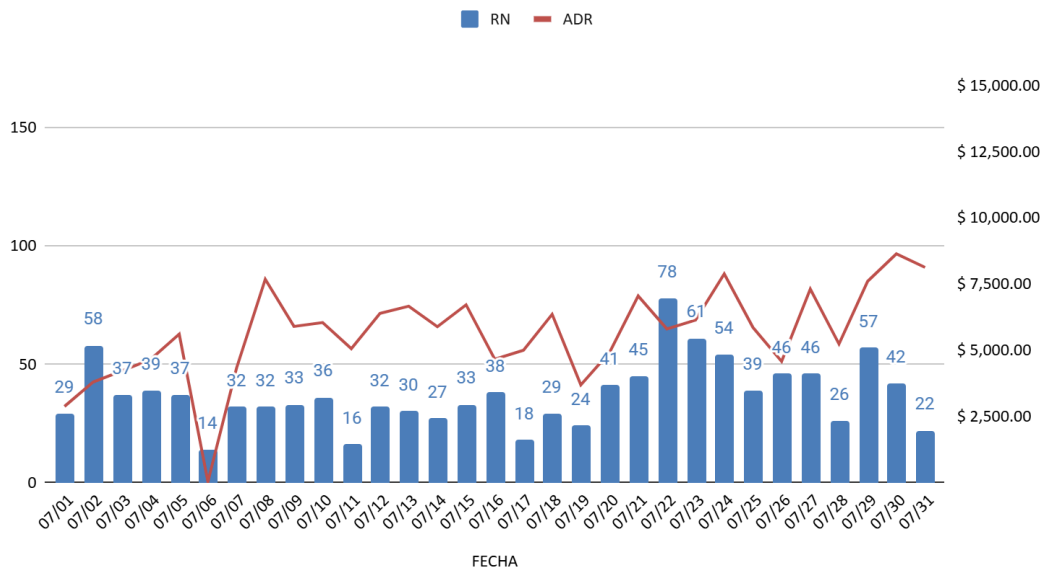
PICK UP REGISTRADO DEL 01 AL 31 DE JULIO DE 2025 (Reservaciones y cuartos noches recibidos en el mes sin importar la fecha de estancia).

En Julio el pick up promedio (no es la ocupación, es la venta por día hacia el futuro) es de 37.16 cuartos noche diarios sin tomar en cuenta cancelaciones. Durante el mes tuvimos días de pick up altos entre los 14 y hasta los 78 cuartos noche.

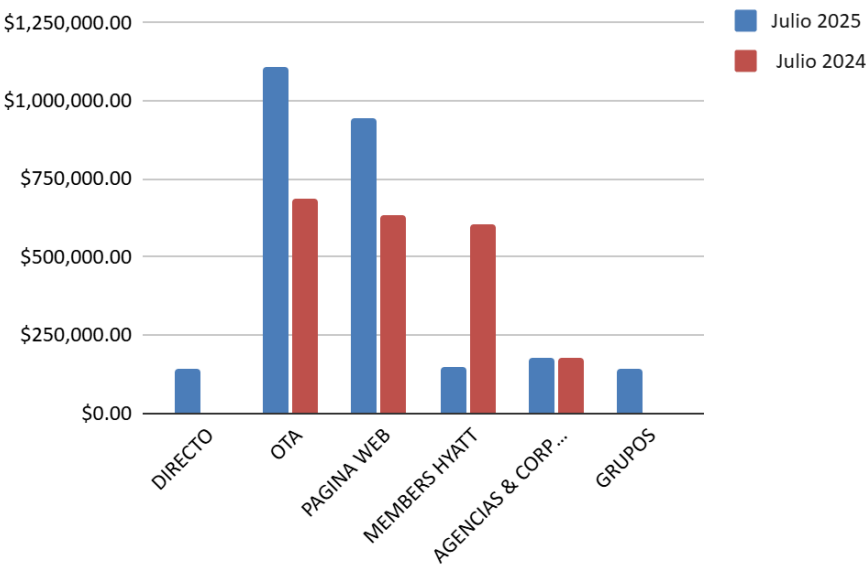
Pick up recolectado Julio de 2025 (Pick up sin importar fecha de estancia)

		Mes anterior
Total de reservaciones pick up	437 reservaciones	424 reservaciones
Total de cuartos noche pick up	1,151 cuartos noche	978 cuartos noche
Pick up promedio por día	37.16	32.6
ADR recolectado	\$5,634.74	\$6,827.41

Pick up Julio



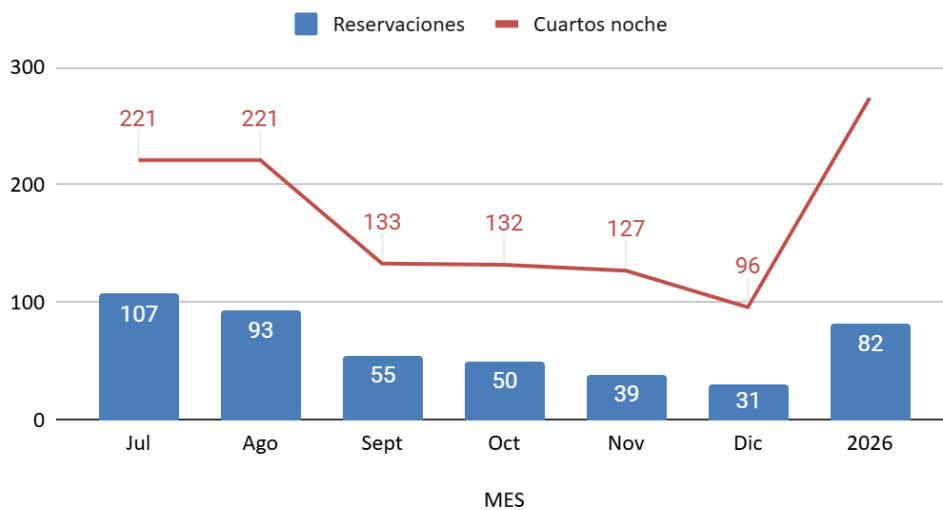
PRODUCCIÓN PICK UP POR SEGMENTO (Ingresos en MXN)



DIRECTO: Individuales, llamadas y walk in / **OTA:** Expedia, Booking, Tablets Hotels / **Página Web:** Hyatt.com/BJXUB / **Agencias:** Agencias leisure / **Propietarios:** socios , F&F / **Grupos:** Grupos y convenios

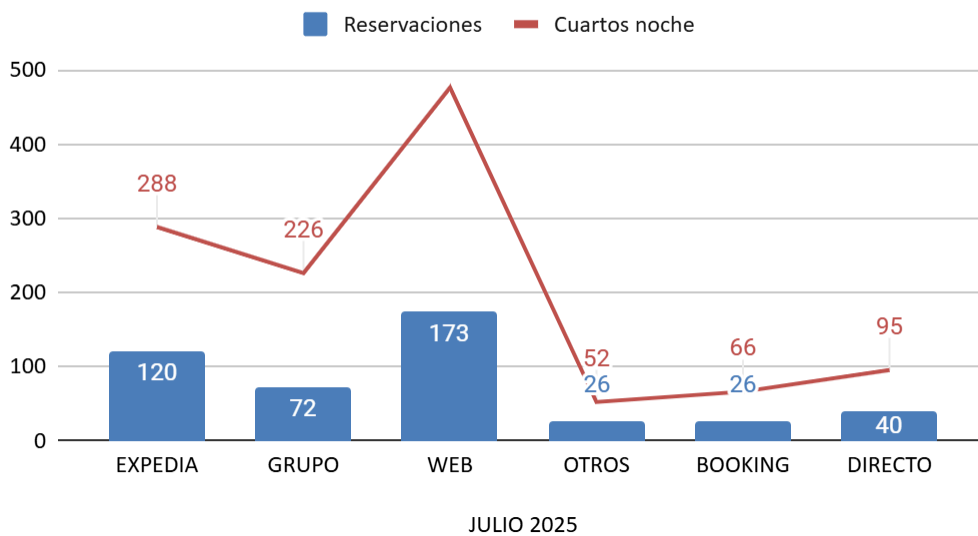
DISTRIBUCIÓN DEL PICK UP - MES EN EL QUE SERÁN LAS ESTANCIAS EFECTIVAS (De la venta de Junio).

PICK UP: Mes de estancia de reserva GENERADOS EN JULIO



CANALES QUE HAN REPORTADO VENTA (venta sin importar mes de estancia)

PICK UP: PRODUCCION POR CANAL JULIO



OCUPACIÓN Y TARIFA REAL Y PROYECTADO OTB (Ocupación futura, tomada al 02 de Agosto)

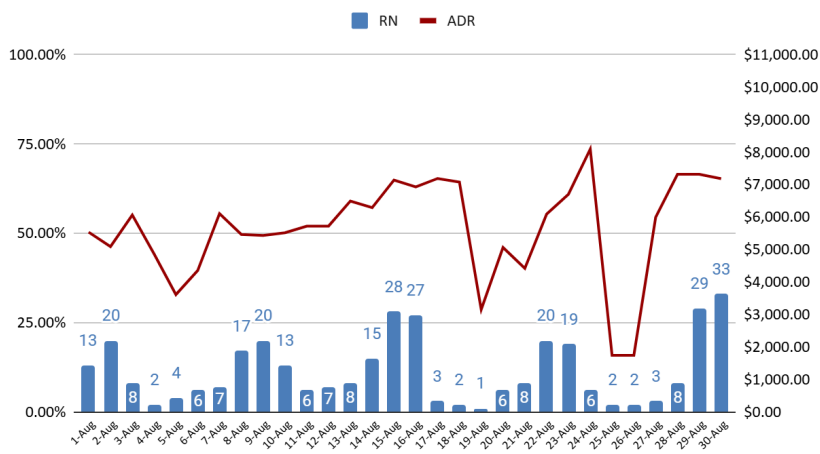
Agosto 2025

Cuartos Noche: 327

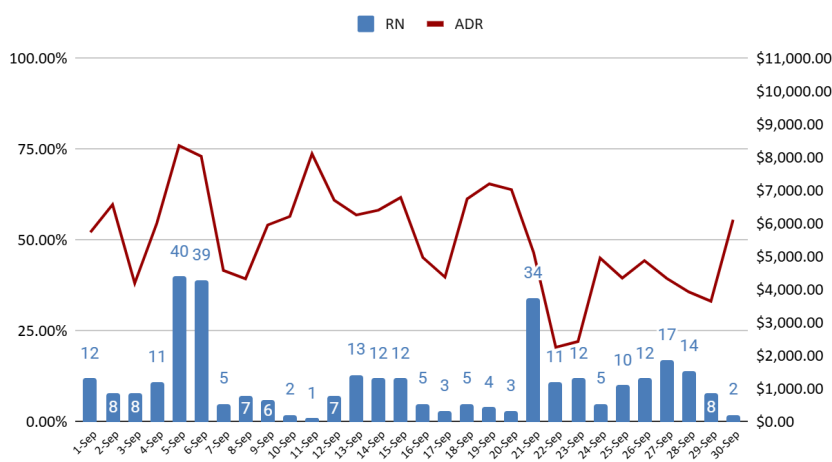
Ocupación: 27.27%

Tarifa Promedio: \$6,238.85

Ocupación OTB Agosto -tomada al 2 de Agosto



Ocupación OTB Septiembre -tomada el 2 de Agosto



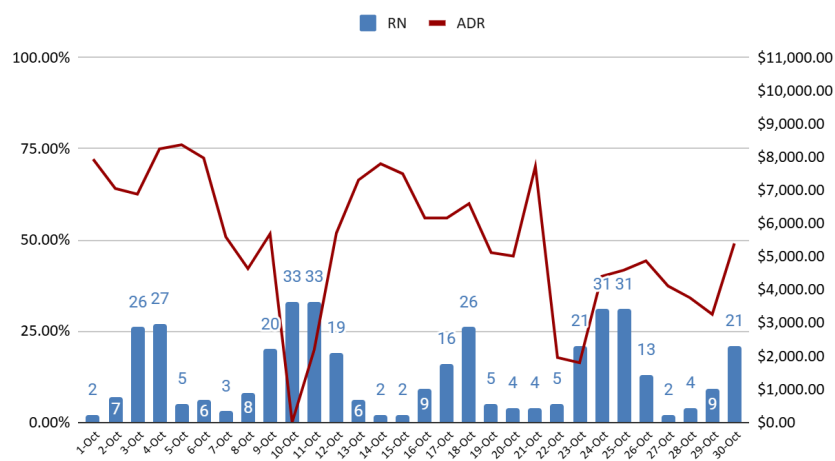
Septiembre 2025

Cuartos Noche: 328

Ocupación: 24.85%

Tarifa Promedio: \$5,830.16

Ocupación OTB Septiembre -tomada el 2 de Agosto



Octubre 2025

Cuartos Noche: 424

Ocupación: 31.09%

Tarifa Promedio: \$7,146.88

SET COMPETITIVO (TOMADO PARA EL 19 DE AGOSTO)

HOTEL	CUARTOS	CUARTOS DISPONIBLES	TARIFA PÚBLICA	PROMOCIÓN
NUMU	44	1,364	\$7,240	Verano en San Miguel & LOCALMX
Matilda	32	992	\$8,860	Tarifa con desayuno continental
Belmond	37	1,147	\$9,140	Mexican Residents offer Room only B&B
Rosewood	67	2.077	\$8,580	Residentes Mexicanos Escape en Rosewood Summer en Rosewood

PUNTOS RELEVANTES DEL ÁREA COMERCIAL:

GRUPOS:

Reporte de Grupos y Actividades del equipo de ventas: [ENLACE](#)

42 Leads de grupos recibidos en Julio, confirmando 13 (algunos se venían arrastrando desde Junio) con una conversión del 31%.

	Julio	Mes anterior
Grupos / Eventos confirmados:	13	15
Leads en proceso	12	12
Visitas y presentaciones:	55	55

Las presentaciones son solo de NUMU o de todo grupo hamari

ACCIONES VENTAS Y REVENUE

- Sales Mission con Hyatt a St. Louis MI, Chicago IL. y Minneapolis, MI con Agentes Privé para incrementar posicionamiento de NUMU en principales feeder markets (13 al 18 de Julio). Reporte [AQUI](#)
- Presentación de NUMU Hotel a YES Your Event Solution, INNOVA congresos y Convenciones, SMASH Events and Marketing, Meetings and Events Institute/ Meeting Place, como opción para Viajes de Segmento de Incentivos y Eventos en el destino. Se comparte carta de beneficios para ingreso de la propiedad en portafolio de Hoteles preferidos.
- Visita al Polígono Industrial de San Miguel para actualización de Convenio de Tarifas PESMA.
- Asistencia Tradeshow HAMAK CDMX. Presentación de NUMU Hotel a Agencias de viajes y DMC´s. Se lleva a cabo Blitz en colaboración con otros hoteles de la colección, con el objetivo de fortalecer nuestra red comercial dentro del segmento de lujo.
- La promoción summer vibes se reactiva a finales de Julio, ya que desactivo por la oferta global de Hyatt, bajo la producción ligeramente a través de web, sin embargo a través de otros canales la producción sigue normal, incluso la promoción del 25% en FHR de AMEX ha seguido generando considerablemente.
- Se confirman los siguientes eventos:

- Comida de Mujeres en el Cine del Festival Internacional de Cine de Guanajuato. 120 pax, ingreso confirmado de USD\$2,000.00
- Grupo FINSA, del 20 al 21 de Agosto, 2025, 12 RN, ingreso confirmado de USD\$3,840.00
- Grupo TURINTER, del 21 al 22 de Septiembre, 2025, 30 RN, ingreso confirmado de USD\$9,500.00
- Grupo de Viajeros Chinos con Alifante Tur, del 29 al 30 de octubre, 2025, 5 RN, ingreso confirmado de USD\$2,250.00
- Grupo de Boda Nivi & Vaibhav del 24 al 26 de Octubre de 2025, en dos modalidades diferentes, Un bloqueo confirmado de 17 RN con USD\$6,766.00 confirmados y otro con tarifas preferenciales de 20 RN y USD\$10,000.00 de ingreso tentativo.
- Grupo de Boda Sr. Carlos Caballero del 15 al 17 de Noviembre de 2025, con un bloqueo confirmado de 17 RN con USD\$11,670.00 confirmados.
- Grupo de Boda Yaya & Ricardo con tarifas preferenciales, 04 - 06 de Diciembre, 2025, 20 RN, ingreso tentativo de USD\$10,760.00
- Grupo de Boda Alana & George del 27 de febrero al 01 de Marzo de 2026, con un bloqueo confirmado de 45 RN con USD\$18,450.00 confirmados.
- Grupo de Boda Paola & Mo con tarifas preferenciales, 27 de febrero al 01 de Marzo, 2026, 30 RN, ingreso tentativo de USD\$12,100.00
- Grupo de Boda Pau & Tim con tarifas preferenciales del 20 al 22 de Marzo de 2026, con un bloqueo confirmado de 14 RN con un ingreso tentativo de USD\$5,600.00.
- Grupo de Boda Marcela & Josué con tarifas preferenciales, 26 - 28 Marzo, 2026, 30 RN, ingreso tentativo de USD\$12,300.00
- Cena de Amigos Cindy Peck, el 22 de Agosto, 20 pax, Ingreso confirmado de USD\$1,200.00 más bebidas a consumo.

REGISTRO DE INVERSIÓN EN ANUNCIOS EN HYATT TOP- UP (DIRECTO & OTA's) (cantidades en USD)

	Expedia	Booking	Google Hotel Ads	Otros
Inversión	\$411	\$196	\$608	\$76
Clicks	281	231	523	31
Reservaciones generadas	5	0	9	0
Room Nights	12	0	21	0
Ingreso generado	\$5,734	\$0	\$5,379	\$0
ROA	14:1	0:1	8:1	0:001

Ingresos por OTA's en Julio 2025



PLAN DE ACCIÓN AGOSTO, SEPTIEMBRE Y OCTUBRE VENTAS Y REVENUE:

● AGOSTO

- Blitz de Meeting & Wedding Planners de Querétaro.
- Presentación de nueva ejecutiva de ventas con agencias, aprovechando acercamiento para reforzar mensaje de NUMU.
- Seguimiento al Hyatt Sales Mission de Missouri e Illinois.
- Contacto con las principales agencias que asisten a IBTM CDMX.
- Promoción de Fiestas Patrias y evento en NOIA.

● SEPTIEMBRE


- En conjunto con Hamak, Sales Blitz CDMX para Agencias de Lujo.
- Creación y lanzamiento de ad's para Día de Muertos
- Visita a principales empresas regionales para promoción de posadas navideñas con compañías para la primera quincena de Diciembre.
- Creación y Ad's con miras a Temporada de Festive

● OCTUBRE

- Asistencia al LLL Sales Mission de Hyatt para agencias de Viajes de Lujo en Nueva York, Long Island, New Jersey & Westchester.
- Lanzamiento de la oferta especial para inicios de año cupon descuento especial.
- Lanzamiento de descuento para FHR para inicios de año.

Porque se considera a grupo hamak y no solo a NUMU, ya que el evento lo costea NUMU. Cuanto aporta grupo hamak para estos eventos.

ACCIONES DE EQUIPO COMERCIAL JULIO HAMAK HOTELS

- Evento de apreciación con Expedia, se realizó evento el día 29 de Julio para todo el equipo de Expedia, donde estuvieron presentes los DOS de las propiedades y los account Manager, Area Manager de Expedia y Ads Sponsor. Donde pudimos fortalecer la relación comercial, se revisó la posibilidad de tener un solo contacto para Hamak con la parte de Sponsor Ads.
- Desayuno con Booking el día 30 de Julio, participante equipo corporativo de Hamak y Christopher Hevia Area Manager y Edgar Diaz Product Manager, de los puntos más importantes nos actualizaron sobre cambios en su estructura y nuevas herramientas de IG. El día 4 de Agosto se llevará a cabo la reunión con propiedades para la revisión del Cierre del semestre.
- Se realizó llamada con Alejandrina de Aeromexico Vacations, donde se revisó los hoteles con conectividad con Pricetravel para avanzar con el contrato exclusivo para Aeroméxico. Nos encontramos en seguimiento para los hoteles pendientes.
- Se realizó un exitoso trade show con la participación de 60 invitados, incluyendo touroperadores, agencias receptivas y DMCs, lo que permitió a la Hamak Hotels generando nuevas alianzas estratégicas e incrementando las oportunidades de negocio
-  Reporte Trade Show TTOO - Jul.pdf
- Participación en Meeting plane León, que foro de negocios especializado en el sector MICE (Meetings, Incentives, Conferences, Exhibitions) con un modelo Table Top con citas uno a uno
-  Reporte Meeting place Leon - Jul 25.pdf
- Se realizó el segundo sales calls colaborativo en CDMX, visitando meeting planners para reformar la relación comercial ya establecida e iniciar relaciones comerciales con nuevos contactos

Cuanto paga NUMU por estos eventos

estratégicos, ampliando nuestra base de datos y cartera de clientes potenciales

 Reporte sales calls colab CDMX - Jul.pdf

- Llamada de capacitación de Koddi (ads de Booking) para los hoteles. . Se vio cómo usar la extranet, los distintos tipo de campañas que existen y cómo activarlas, las pujas y recomendaciones.

Favor de considerar a la administración de tessera para futuras capacitaciones.

REVENUE:

- Visita del Market Manager de Expedia a la propiedad. Se vio la producción del Q2 y tendencias de mercado en San Miguel de Allende.
- Se activa Oferta Global de Hyatt del 1 al 28 de julio
- Conectividad con First in Service (FIS), con sede en la ciudad de Nueva York, es una empresa líder en el diseño de viajes, con clientes en los sectores de las finanzas, la moda, el entretenimiento, los medios de comunicación y la tecnología.
- Seguimiento de firma de contrato FIT con Nuitee.
- Se modifica promoción de reserva anticipada de 10% a 15% para meses de octubre, noviembre y diciembre en todos los canales.
- Se modifica la tarifa piso de julio y agosto a \$289 USD entre semana.
- Modificamos el porcentaje de descuento de la promoción de Summer. En agosto queda en 25% entre semana y 20% los fines de semana. Para septiembre queda en 30% entre semana y 25% los fines de semana.
- Oferta Local con un 30% de descuento. Se necesita promo code para poder reservar ya que sino causaría disparidad.

MARKETING

Envío de Newsletters Corporativos a Base de datos B2B


Se tiene contrato de este servicio?
Cual es el retorno de inversion?

- 1) Envío NEWSLETTER CORPORATIVO [BIENESTAR DE ORIGEN](#): Impulso a paquetes que incentiven la venta a grupos con un enfoque de bienestar.



 Tasa de apertura

38.8%

 Tasa de clics

16.6%

 Tasa de rebote

3.7%

 Tasa de cancelaciones de suscripción

0.37%

SOCIAL MEDIA MANAGEMENT

Rendimiento de Redes Sociales Julio [ICM | Reporte de Social Media](#)

Instagram:

	Julio	Mes Anterior
Visualizaciones	144,725	20,819
Interacciones	1,965	1,830
Nuevos seguidores	645	692

El 46.9% de las visualizaciones se debieron a la inversión en anuncios (69.7% de las cuentas alcanzadas fueron usuarios que aún NO siguen a NUMU por lo que llegamos a público nuevo).

El alcance que tuvieron nuestras publicaciones dentro de la aplicación de Instagram quedaron de la siguiente manera: siendo las historias el contenido con mayor alcance con 43.7% cuentas alcanzadas seguido de los reels con el 30.87% y por último los posts con el 25.57% cuentas. Es la primera vez que reels supera posteos.

Del total de cuentas que interactuaron el 41.6% fueron cuentas que ya seguían NUMU y el 58.4% fueron cuentas de usuarios externos.

Según la audiencia, nuestro público se encuentra entre las personas con edad de entre 35-44 años con un 36.31% de cuentas, seguidos de las personas entre 25-34 años con el 26.8% y posteriormente de 45-54 años con el 22.8% Lo que nos indica que nuestro target es un público ADULTO-JOVEN.

Facebook:

	Julio	Mes Anterior
Visualizaciones	971,298	350,414
Interacciones	22,981	21,695
Nuevos seguidores	51	17

Con respecto a las visualizaciones, este mes volvimos a ver números muy positivos retomando la dinámica que considerábamos "normal". 98% de los usuarios son aún usuarios que NO siguen a la cuenta por lo que nos aseguramos que más allá del tamaño de la comunidad, usuarios fuera de ella están viendo el contenido.

Resultados de inversión digital y rendimiento en Julio – Hotel NUMU

ScreenPilot - Google Paid Search & META

- Inversión total Paid media (Screen Pilot): USD\$3,845
 - Impresiones: 578,777
 - Clicks: 20,834
 - Visitas al sitio: 1,112
 - Bookings: 4
 - Revenue: USD\$484
- Del mes de Abril a Julio no se a recuperado la inversión de ningún mes. La pérdida acumulada de esos meses es de -8,083 usd

En general de Inversión Digital y Anuncios se tiene un gasto de 4,691
 Contra un presupuesto de 5,684,251
 Contando todavía con un importe de 992,737

No está el proveedor Open Table
 Como calcula sus servicios
 Se tiene contrato?

SOJERN (Commision Campaign)

- Spend: USD\$254
- Bookings: 4
- Revenue: USD\$1,224

SOJERN (Video Campaign - Launched April 13th)

- Spend: USD\$488
- Bookings: 1
- Revenue: USD\$484

HYATT SOURCES: [Reporte Julio Field Marketing Performance](#)

NUMU / Hyatt Website Performance:

	Julio	Mes Anterior
Visitas:	10,057	8,574
Calidad de Tráfico:	24.6%	25.6%
Bookings:	74	75
Room Nights:	207	205
ADR:	%428	\$394
Revenue Total:	\$88,500	\$80,776

En Julio, observamos un aumento de visitas de +17%, 12.6 en revisión de disponibilidad, 1% de aumento en room nights reservadas y 9.6% en el revenue mes contra mes. Importante decir que dada la entrada en vigor de una nueva ley en EEUU con respecto a la posibilidad de rechazar cookies, la comparación se hará MoM en lugar de YoY.

SEO Performance:

	Julio	Mes Anterior
Visitas:	2,514	2,184
Check Availability:	823	780
Bookings:	30	25
Revenue:	\$33,141	\$25,663

Booking Window con mayor producción: 61-90 días. 91-180 y +180 (seguimos teniendo bw a largo plazo en nuestros tres principales, pero en comparación con el último año, las ventanas de reserva aumentan en RN)

- **Ciudades con mayor producción:**
 - Charlotte, Carolina del Norte, EEUU
 - Houston, Texas, EEUU
 - Alpine, Utah, EEUU
 - Valencia, España
 - Ciudad de México, México
- **Principal fuente de tráfico por ciudad:**
 - Ciudad de México, México
 - San Miguel de Allende, Guanajuato, México
 - Houston, Texas, EEUU
 - Dallas, Texas, EEUU
 - New York, New York, EEUU

- **Planes de tarifas más reservados:**

- **EE. UU:**

- 30OFF (Descuento directo en página del 30%)
- MYHI30 (Tarifa para Miembros con 30% de descuento)
- MYHI (Tarifa para Miembros)
- SRDS (Senior Citizen Account)
- LONG (estancias largas)

- **MX:**

- PRM7 (Paquete especial de Verano)
- 30OFF (Descuento directo en página del 30%)
- MYHI30 (Tarifa para Miembros con 30% de descuento)
- RACK
- PRM2 (Tarifa especial para Bodas)

RELACIONES PÚBLICAS

ACCIONES AGENCIA EE.UU. - [ZAPWATER](#)

[REPORTE JULIO 2025](#)

[REPORTE JUNIO 2025](#)

[REPORTE MAYO 2025](#)

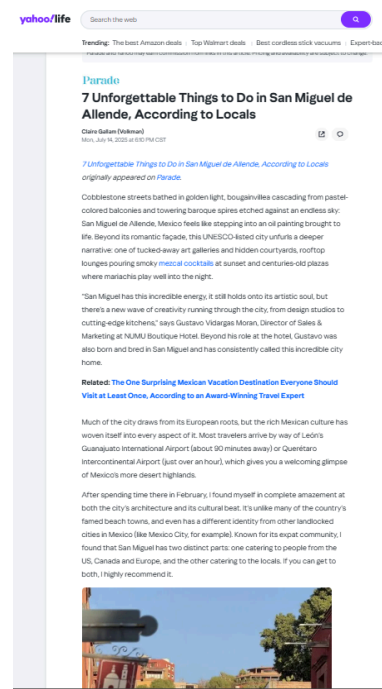
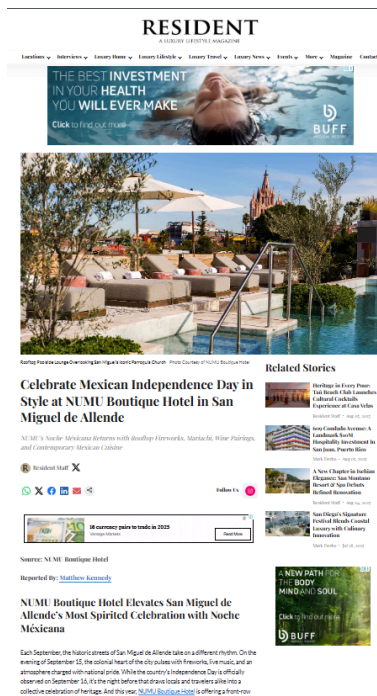
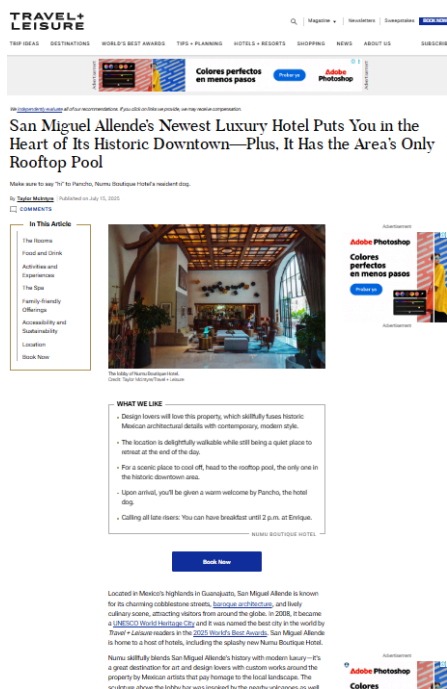
Julio obtuvo un total de cuatro (4) notas en medios, alcanzando aproximadamente 452,250,392 espectadores generando un ad value aproximado de USD \$12,549,948.

- Acciones del mes:

- Se distribuyeron dos (02) pitches a medios de comunicación:

- NUMU brinda por el Día de la Independencia con vino, música y sabor mexicano
- Agosto Artesanal: Una estancia especial para amantes del diseño y la artesanía

- Estrategia [Agosto 2025](#).



ACCIONES AGENCIA MÉXICO. - [COVALENTE](#)

[REPORTE JULIO 2025](#)

[REPORTE JUNIO 2025](#)

[REPORTE MAYO 2025](#)

Julio obtuvo un total de una (01) nota print, veinte (20) notas Online, ciento diez y siete (17) en redes sociales, veinticuatro (24) posteos de influencers alcanzando un total combinado de 10,113,708 impactos aproximadamente, generando un ad value aproximado de MXN \$2,160,000 de pesos.

- Acciones del mes:
 - Se distribuyeron (02) boletines a medios de comunicación:
 - NUMU Boutique Hotel será anfitrión de una exclusiva experiencia de alta cocina y maridaje con Casa Dragones y el Chef Luc Liebster". Enviado el 2 de julio.
 - "NUMU te invita a vivir un verano con experiencias wellness y descanso en San Miguel de Allende". Enviado el 16 de julio.
 - Visitas del mes:
 - 30 jul al 01 ago: Gaby Gómez | Generador de contenido.



NUMU Boutique Hotel

UN SECRETO CONTEMPORÁNEO ENTRE LAS CALLES DORADAS DE SAN MIGUEL

EL LUJO YA NO ES LO QUE ERA... ¡Y ES ALGO BUENO!
San Miguel de Allende es una ciudad que se renueva permanentemente. Su arquitectura colonial, callosa y empolvada se impregna de una cultura que ha convertido a sus calles en un museo al aire libre. Pero, ¿cómo se renueva una ciudad que ha sido un destino turístico por más de un siglo? La respuesta es simple: con creatividad y con la voluntad de ser una ciudad que se renueva permanentemente. En San Miguel de Allende, esto se ha convertido en una tradición. Cada año, la ciudad se renueva con una nueva ola de creatividad y con la voluntad de ser una ciudad que se renueva permanentemente. En San Miguel de Allende, esto se ha convertido en una tradición. Cada año, la ciudad se renueva con una nueva ola de creatividad y con la voluntad de ser una ciudad que se renueva permanentemente.

NUMU es un hotel que se renueva permanentemente. Su arquitectura contemporánea se impregna de una cultura que ha convertido a sus calles en un museo al aire libre. Pero, ¿cómo se renueva una ciudad que ha sido un destino turístico por más de un siglo? La respuesta es simple: con creatividad y con la voluntad de ser una ciudad que se renueva permanentemente. En San Miguel de Allende, esto se ha convertido en una tradición. Cada año, la ciudad se renueva con una nueva ola de creatividad y con la voluntad de ser una ciudad que se renueva permanentemente.

NUMU es un hotel que se renueva permanentemente. Su arquitectura contemporánea se impregna de una cultura que ha convertido a sus calles en un museo al aire libre. Pero, ¿cómo se renueva una ciudad que ha sido un destino turístico por más de un siglo? La respuesta es simple: con creatividad y con la voluntad de ser una ciudad que se renueva permanentemente. En San Miguel de Allende, esto se ha convertido en una tradición. Cada año, la ciudad se renueva con una nueva ola de creatividad y con la voluntad de ser una ciudad que se renueva permanentemente.



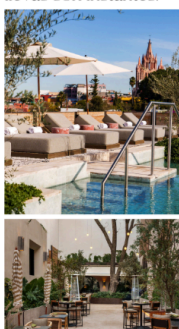
En el corazón de la experiencia gastronómica se encuentra el arte. En San Miguel de Allende, esto se ha convertido en una tradición. Cada año, la ciudad se renueva con una nueva ola de creatividad y con la voluntad de ser una ciudad que se renueva permanentemente.

NUMU es un hotel que se renueva permanentemente. Su arquitectura contemporánea se impregna de una cultura que ha convertido a sus calles en un museo al aire libre. Pero, ¿cómo se renueva una ciudad que ha sido un destino turístico por más de un siglo? La respuesta es simple: con creatividad y con la voluntad de ser una ciudad que se renueva permanentemente.

NUMU es un hotel que se renueva permanentemente. Su arquitectura contemporánea se impregna de una cultura que ha convertido a sus calles en un museo al aire libre. Pero, ¿cómo se renueva una ciudad que ha sido un destino turístico por más de un siglo? La respuesta es simple: con creatividad y con la voluntad de ser una ciudad que se renueva permanentemente.

NUMU es un hotel que se renueva permanentemente. Su arquitectura contemporánea se impregna de una cultura que ha convertido a sus calles en un museo al aire libre. Pero, ¿cómo se renueva una ciudad que ha sido un destino turístico por más de un siglo? La respuesta es simple: con creatividad y con la voluntad de ser una ciudad que se renueva permanentemente.

No hay souvenirs en Numu. Lo que te llevas son instantes.



News REPORTMIX

NUMU Boutique Hotel será anfitrión de una exclusiva experiencia de alta cocina y maridaje con Casa Dragones y el Chef Luc Liebster

San Miguel de Allende, 02 de julio de 2023. En el corazón de San Miguel de Allende, NUMU Boutique Hotel se prepara para recibir una nueva edición de su experiencia gastronómica NUMU Wine Series. En esta ocasión, la noche estará a cargo del chef francés Luc Liebster, acompañado por un maridaje especial con tequila Casa Dragones, en una noche diseñada para los amantes de la alta cocina y las experiencias memorables.

Origen de Zurich, Suiza, Luc Liebster, suma más de una década en restaurantes Michelin. Desde su llegada a México en 2012, ha formado parte del proyecto de alto nivel para NUMU, donde se desarrolló como chef y hoy se ha convertido en chef propietario. Durante esta velada en NUMU, ofrecerá un ambiente exclusivo de alto nivel en el comedor de la casa de la familia, el restaurante que abrió su puerta en el centro de San Miguel de Allende, ubicado en Calle 225, en la colonia Roma Norte de la CDH.

El menú de cuatro tiempos, diseñado especialmente para esta ocasión, estará inspirado en sabores memorables con un toque contemporáneo. Liebster se inspirará en la cocina de su infancia y en su experiencia en restaurantes de alta cocina. Durante esta velada en NUMU, ofrecerá un ambiente exclusivo de alto nivel en el comedor de la casa de la familia, el restaurante que abrió su puerta en el centro de San Miguel de Allende, ubicado en Calle 225, en la colonia Roma Norte de la CDH.

El menú de cuatro tiempos, diseñado especialmente para esta ocasión, estará inspirado en sabores memorables con un toque contemporáneo. Liebster se inspirará en la cocina de su infancia y en su experiencia en restaurantes de alta cocina. Durante esta velada en NUMU, ofrecerá un ambiente exclusivo de alto nivel en el comedor de la casa de la familia, el restaurante que abrió su puerta en el centro de San Miguel de Allende, ubicado en Calle 225, en la colonia Roma Norte de la CDH.

NUMU Hotel recibe experiencia gourmet con Casa Dragones

NUMU Boutique Hotel se consolida como referente de alta cocina en México, destacando por su hospitalidad, talento y experiencia gastronómica.

San Miguel de Allende, 02 de julio de 2023. En el corazón de San Miguel de Allende, NUMU Boutique Hotel se prepara para recibir una nueva edición de su experiencia gastronómica NUMU Wine Series. En esta ocasión, la noche estará a cargo del chef francés Luc Liebster, acompañado por un maridaje especial con tequila Casa Dragones, en una noche diseñada para los amantes de la alta cocina y las experiencias memorables.

Origen de Zurich, Suiza, Luc Liebster, suma más de una década en restaurantes Michelin. Desde su llegada a México en 2012, ha formado parte del proyecto de alto nivel para NUMU, donde se desarrolló como chef y hoy se ha convertido en chef propietario. Durante esta velada en NUMU, ofrecerá un ambiente exclusivo de alto nivel en el comedor de la casa de la familia, el restaurante que abrió su puerta en el centro de San Miguel de Allende, ubicado en Calle 225, en la colonia Roma Norte de la CDH.

El menú de cuatro tiempos, diseñado especialmente para esta ocasión, estará inspirado en sabores memorables con un toque contemporáneo. Liebster se inspirará en la cocina de su infancia y en su experiencia en restaurantes de alta cocina. Durante esta velada en NUMU, ofrecerá un ambiente exclusivo de alto nivel en el comedor de la casa de la familia, el restaurante que abrió su puerta en el centro de San Miguel de Allende, ubicado en Calle 225, en la colonia Roma Norte de la CDH.

De viajeros y viajeros

NUMU Wine Series unirá a tequila Casa Dragones y al chef Luc Liebster

San Miguel de Allende, 02 de julio de 2023. En el corazón de San Miguel de Allende, NUMU Boutique Hotel se prepara para recibir una nueva edición de su experiencia gastronómica NUMU Wine Series. En esta ocasión, la noche estará a cargo del chef francés Luc Liebster, acompañado por un maridaje especial con tequila Casa Dragones, en una noche diseñada para los amantes de la alta cocina y las experiencias memorables.

Origen de Zurich, Suiza, Luc Liebster, suma más de una década en restaurantes Michelin. Desde su llegada a México en 2012, ha formado parte del proyecto de alto nivel para NUMU, donde se desarrolló como chef y hoy se ha convertido en chef propietario. Durante esta velada en NUMU, ofrecerá un ambiente exclusivo de alto nivel en el comedor de la casa de la familia, el restaurante que abrió su puerta en el centro de San Miguel de Allende, ubicado en Calle 225, en la colonia Roma Norte de la CDH.

El menú de cuatro tiempos, diseñado especialmente para esta ocasión, estará inspirado en sabores memorables con un toque contemporáneo. Liebster se inspirará en la cocina de su infancia y en su experiencia en restaurantes de alta cocina. Durante esta velada en NUMU, ofrecerá un ambiente exclusivo de alto nivel en el comedor de la casa de la familia, el restaurante que abrió su puerta en el centro de San Miguel de Allende, ubicado en Calle 225, en la colonia Roma Norte de la CDH.

NOTA: Se resalta la suspensión del servicio de Relaciones Públicas en México de la empresa COVALENTE a partir del 01 de agosto. Lo que impactará en la estrategia de comunicación de la propiedad.

OPERACIONES

REPUTACIÓN

TRIPADVISOR

Datos relevantes	JULIO	JUNIO	MAYO
Opiniones nuevas	2	2	2
Rating (calificación promedio)	4.7	4.7	4.8

OPENTABLE

Datos relevantes			
Comensales	819	224	193
Opiniones nuevas:	3	3	7
Rating	4.6	4.5	4.7

EXPEDIA

Datos relevantes			
Opiniones nuevas	5	1	6
Rating (calificación promedio)	9.6	10	9.6

BOOKING

Datos relevantes			
Opiniones nuevas	6	0	1
Rating (calificación promedio)	8.8	8.6	8.6

GOOGLE

Datos relevantes			
Opiniones nuevas	3	3	3
Rating (calificación promedio)	4.7	4.7	4.7

MEDALLIA MES JULIO

[MEDALLIA JULIO](#)

Considerar que en los meses de poca ocupación el gasto de Marketing y Publicidad sigue siendo el mismo generando un gasto extraordinario. Por lo que el gasto es muy alto.

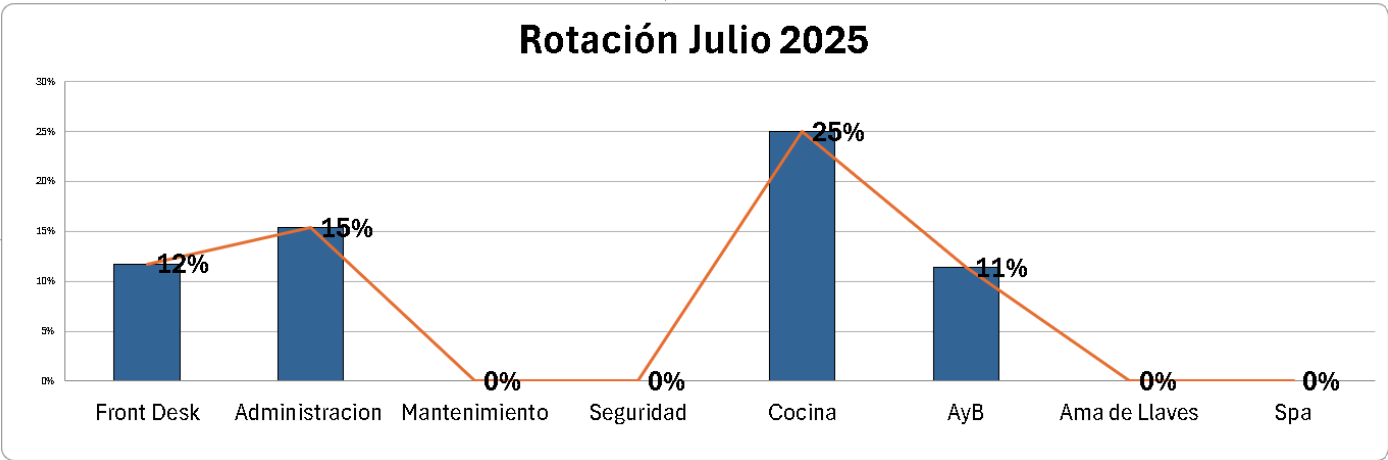


Pendiente Hyatt Score card de Julio

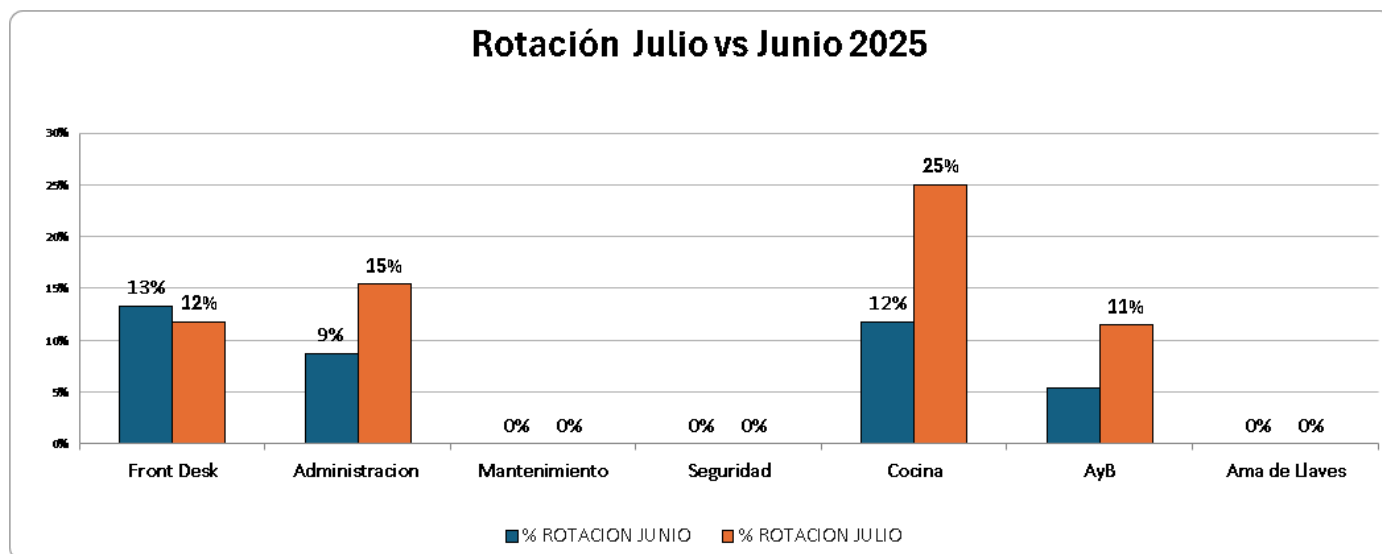
Recursos Humanos Solicitamos se entregue el estudio organizacional (NOM-035)

Se adjunta tabla de rotación por mes y por departamento, cerrando Junio con porcentaje en: [Tablas de Rotación](#)

Gráfica de Rotación Julio



Gráfica de Rotación Julio vs Junio 2025



Vacantes Clave:

Solicitar contrato de servicios a Vania Elizabeth Bosque Ontiveros
Solicitar el Costo de contratación por cada empleado a la agencia de reclutamiento (Vania Elizabeth Bosque Ontiveros).

- **Gerente de Recursos Humanos:** En proceso de reclutamiento con head hunter.
- **Supervisor de áreas públicas:** promoción interna, en proceso de capacitación.
- **Hostess:** En proceso de entrevistas.
- **Agente de recepción:** En proceso de entrevista.
- **Auxiliar contable:** En proceso de entrevista.
- **Chef de partida:** Fecha de entrada 18 de agosto.

Implementar un cuestionario, para ser motivos de separación.

Vacantes Cubiertas:

- Chef de Partida
- Mesero
- Ejecutivo de ventas
- Hostess
- Agente de seguridad
- Cocinera B

Considerar que se tiene un presupuesto para RH de 200,400
Y que a julio se ha realizado un gasto de 293,140
Por lo que se debe considerar revisar el tema de rotación de personal

MANTENIMIENTO

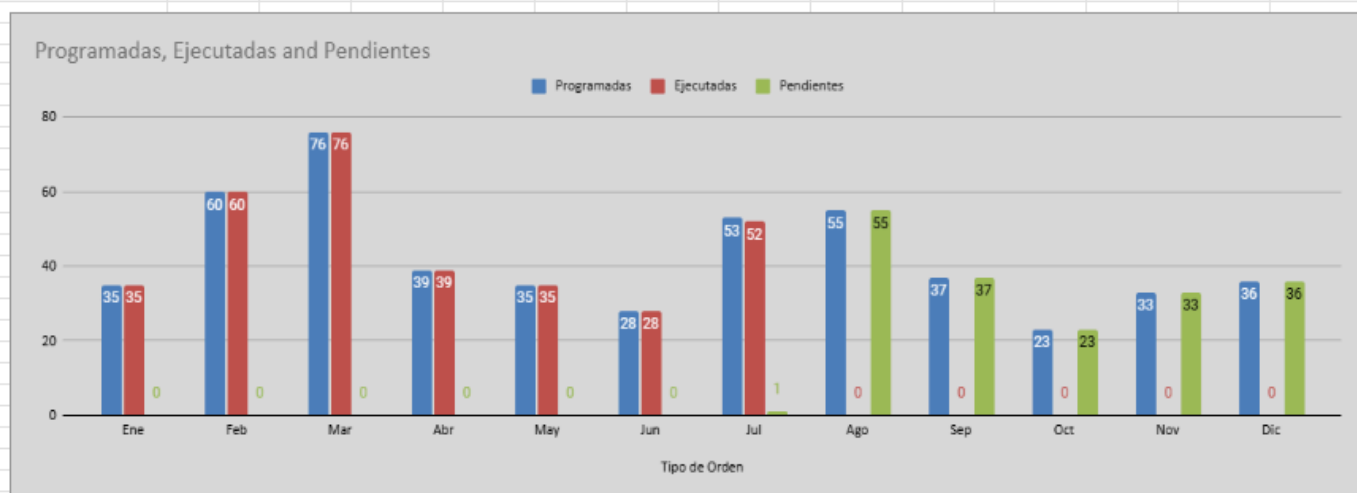
Solicitar las policas de induccion y capacitacion al personal

- Cambio de piso de regadera de habitación 403 se dio desnivel a coladera [PISO REGADERA 403](#)
- Pintura de paredes de elevador de servicio con bastante daño [PINTURA ELEVADOR DE SERVICIO](#)
- Cambio de piso de elevador de servicio dañado [CAMBIO DE PISO ELEVADOR DE SERVICIO](#)
- Construcción de bodega para archivo muerto de contraloría [BODEGA DE ARCHIVO MUERTO](#)
- Colocación de transformador para ups de garantía [TRANSFORMADOR UPS](#)

- Cambio de bomba recirculadora de jacuzzi [BOMBA RECIRCULADORA DE JACUZZI](#)
- Se concluye con muro de separación y puerta para sala de estética en spa [SALA DE ESTETICA EN SPA](#)
- Reparación de muro de mármol de regadera de habitación 204 [REPARACION MURO MÁRMOL HAB 204](#)
- Se realiza mantenimiento preventivo a 38 equipos de acuerdo al plan anual 2025
- Se realiza mantenimiento preventivo a 14 habitaciones de acuerdo al plan anual 2025

[Programa Anual de Mantenimiento 2025.xlsx](#)

	2025												
Tipo de Orden	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total AÑO
Programadas	35	60	76	39	35	28	53	55	37	23	33	36	510
Ejecutadas	35	60	76	39	35	28	52	0	0	0	0	0	325
Pendientes	0	0	0	0	0	0	1	55	37	23	33	36	185
% Ejecución	100%	100%	100%	100%	100%	100%	98%	0%	0%	0%	0%	0%	36%



Actividades para mes de Julio

- Cambio de piso de mármol de regadera de habitaciones 403
- Mantenimiento correctivo a calentadores de alberca segunda etapa con mantenimiento a filtro
- Reparación mayor a máquina fabricadora de hielo de cocina comisariato, en proceso
- Instalacion electrica e hidraulica para habilitar sillón de pedicure y lavado de cabello en estetica spa, en proceso
- Reparación de filtración pluvial a comisariato (retirar plantas de jardinera Enrique para rastrear la filtración y sellar)
- Reparación de muro alto de Jardin de Enrique dañado por lluvias

Ama de LLaves

- Se colocaron letreros de precio en los Termos NUMU
- Se dio seguimiento al programa de limpiezas de áreas públicas: [Evidencias areas publicas Julio](#)
- Se colocaron nuevos forros de sillas y camastros en la presidencial , quedando pendiente 1 mesa, 1 sillón y 2 futes
- Se trabajó en el desincrustado de mangueras de regaderas de habitaciones [Evidencias habitaciones Julio](#)

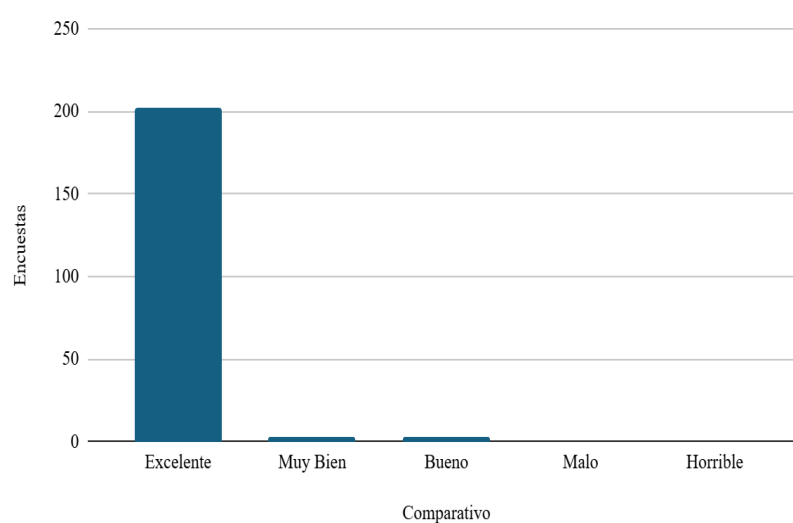
- Se colocaron nuevos aromas en áreas públicas , se propuso a un nuevo proveedor con quien nos ahorramos la mitad del costo que teníamos con el proveedor anterior.
- Se lavaron duelas de las siguientes habitaciones : 310 , 311 , 312

[SABANA DE TRABAJOS PROFUNDOS HABITACIONES 2025 NUMU.xlsx](#)

Spa Numu

- Promoción del Mes de Julio “[Adorador al Sol](#)”
- Ingresos del mes \$130,680.83
- Se realizaron 64 servicios del mes de Julio
- Tarifa promedio \$2,391 por persona.

Encuesta de Satisfacción



	GUEST RECORD				
	GUEST IN HOUSE	EXTERNAL GUEST	TOTAL	% Guest Ratio	% Ext Guest Ratio
SPA	51	13	64	79.68	20.31

Alimentos y Bebidas

- Se Realiza evento 4 julio
- Se Realiza Cena con Casa Dragones
- Se atiende Brunch Danielle & Gabriel
- Se realiza cena Apter Queretaro
- Se realiza comida 100 mujeres en el cine
- Se realiza Boda de Gaby & Pablo en Enrique
- Continuamos con programa musical fines de semana

	GUEST RECORD					
	GUEST IN HOUSE	EXTERNAL GUEST	TOTAL	% Guest Ratio	% Ext Guest Ratio	
ENRIQUE	595	145	740	80.41	19.59	
NOIA	178	484	662	26.89	73.11	
	773	629	1402	55.14	44.86	

Actividades para mes de Agosto

- Day Pass Reloaded Lunes a Domingo
- Coffee Sessions Jueves
- Guest Bartending Casa Dragones Martes

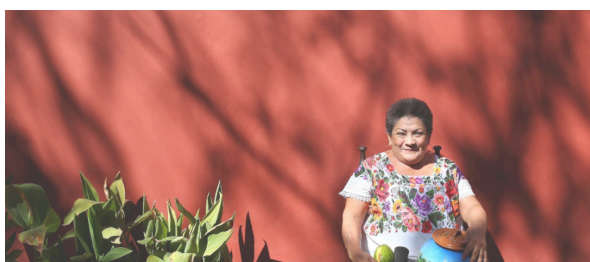
COCINA

- Elaboración y participan del equipo en elaboraciones de Menús de Especiales del trimestre
- Busqueda, Capacitacion e Inducción de los Chefs de Partie
- Reinducción al equipo de cocina y steward sobre la marca Hamak
- Reducción de costo de inventario
- Controles de gasto de suministro
- Menús Maridaje Viñedos San Miguel
- Modificaciones de áreas del personal de cocina para su conocimiento de los CC.

GENERALES

- Terminar trabajos de calefacción de alberca con proveedor de obra.
- Pendiente la resolución de la demanda laboral de un colaborador.
- Entrega del reporte trimestral de protección civil correspondiente a junio, julio y agosto.
- Pendiente firma contrato colectivo de trabajo CROM.
- Ver posibilidad de visita del Chef Rafael Zaga.

GRACIAS



HAMAK  HOTELS
Hospitalidad con alma