



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 NOVIEMBRE 2025 CIFRAS EN MN

	nov-25		nov-25		nov-24		AÑO A LA FECHA					
	Actual	%	Budget	%	Prior	%	Actual	%	Budget	%	Prior 2024	%
Cuartos Ocupados	768		752		715		6,872		6,913		5,736	
Cuartos Disponibles	1,320		1,320		1,320		14,696		14,696		14,740	
Porcentaje de Ocupacion Cuartos	58.2%		57.0%		54.2%		46.8%		47.0%		38.9%	
ADR Promedio	8,742		8,813		8,103		7,295		7,607		6,745	
Ingresos Cuartos	6,713,692		6,627,400		5,793,850		50,129,405		52,588,397		38,688,737	
RevPar Promedio	5,086		5,021		4,389		3,411		3,578		2,625	
Ingreso												
Cuartos	6,713,692	76.0%	6,627,400	71.9%	5,793,850	76.6%	50,129,405	70.6%	52,588,397	71.5%	38,688,737	76.1%
Alimentos y Bebidas	1,572,221	17.8%	2,240,960	24.3%	1,463,223	19.3%	16,551,866	23.3%	17,890,041	24.3%	10,605,529	20.9%
SPA	271,344	3.1%	237,632	2.6%	112,737	1.5%	1,725,055	2.4%	2,106,118	2.9%	963,952	1.9%
Otros	276,999	3.1%	105,280	1.1%	196,391	2.6%	2,581,869	3.6%	967,820	1.3%	561,812	1.1%
Total Ingreso	8,834,256	100.0%	9,211,272	100.0%	7,566,201	100.0%	70,988,194	100.0%	73,552,376	100.0%	50,820,030	100.0%
Total Costos	1,371,101	15.5%	1,379,067	15.0%	886,664	11.7%	11,837,247	16.7%	11,324,333	15.4%	7,735,733	15.2%
Total Nomina & Relativos	1,075,785	12.2%	1,171,348	12.7%	867,017	11.5%	12,134,403	17.1%	12,793,417	17.4%	11,380,886	22.4%
Total Gastos Departamentales	537,060	6.1%	255,952	2.8%	130,702	1.7%	2,719,251	3.8%	2,632,401	3.6%	1,465,656	2.9%
Total Costos + Gastos Deptl.	2,983,945	33.8%	2,806,367	30.5%	1,884,383	24.9%	26,690,902	37.6%	26,750,151	36.4%	20,582,274	40.5%
Utilidad Departamental	5,850,311	66.2%	6,404,905	69.5%	5,681,818	75.1%	44,297,292	62.4%	46,802,225	63.6%	30,237,756	59.5%
Total Gastos Operación no Distr.	2,507,551	28.4%	2,310,345	25.1%	1,993,069	26.3%	26,247,495	37.0%	24,178,764	32.9%	19,121,249	37.6%
Utilidad Operativa (GOP)	3,342,760	37.8%	4,094,560	44.5%	3,688,749	48.8%	18,049,797	25.4%	22,623,461	30.8%	11,116,507	21.9%

Resultados del mes de Noviembre 2025

Resultados Moneda Nacional

Ingresos Totales: \$ 8'834,256

GOP: \$ 3'342,760

Ingresos AAF: \$70'988,194

INGRESOS GLOBALES:

- Los ingresos del mes fueron \$8 '834,256 con una diferencia al plan de \$ -377,016 representa un -4.1%.
- Con relación al año anterior un más 16.8%.

Las Desviaciones sobresalientes en Costos y Gastos:

CUARTOS:

Gastos:

Decoración:

- Decoración navideña \$ 49,386

Equipo Menor:

- Carrito para camarista \$ 8,623
- 36 planchas \$ 11,520
- 37 burros \$ 17,760
- 5 lámparas de mes \$ 21,946

AYB:

Gastos:

Cristalería:

- 24 copas de 13.5 onzas \$ 15,473
- 24 vasos fortessa \$ 5,516
- 14 vasos de cristal \$ 4,715

Equipo y utensilios de A&B:

- Utensilios de pastelería \$9,606
- Medidor de temperatura \$2,258
- Molde para hornear \$2,663
- Moldes para chocolates de amenidad \$1,785
- Licuadora de inmersión \$2,899
- Bascula alimentos \$1,599
- Utensilios (moldes, cortadores, espátulas, licuadora) \$3,950

Loza:

- 30 salseras de porcelana, 31 platos negros triangular \$2,242
- 12 platos kutahya rectangular \$8,865
- 24 bowl redondo kutahya \$5,364
- 36 bowl de cerámica Churchill \$20,142
- 24 plato ánfora rectangular porcelana arena \$18,672

Personal eventual:

- Personal eventual Boda Antonio & Andrea \$ 4,800

ADMINISTRACIÓN:

Gastos:

RH Capacitación:

- Capacitación Hyatt hype conferencia 2025 \$49,558

SISTEMAS:

Nomina:

- Nomina personal de IT \$ 29,709

Gastos:

Soporte de sistemas:

- Hyatt fee tecnología \$ 142,775

PROMOCIÓN Y VENTAS:

Gastos:

E-Marketing:

- social media \$20,000
- Facebook \$6,000
- Koddi \$29,700
- Amadeus \$62,224.90
- Sales marketing Hyatt \$133,058.78

Sales/RP/Marketing services:

- Zapwater \$ 79,200
- Screen Pilot \$ 88,717
- Marketing fee HAMAK \$10,000

Soft Bran Hyatt:

- Franchise fee Hyatt \$95,413
- Assessment international \$56,710
-

Eventos/Sales Blitz:

- Evento NY, HSF LLL East Coast Fall Sales Mission October 14 \$84,120

MANTENIMIENTO:

Gastos:

Rep. y Mant. EQ. de Alberca:

- Filtro swinpro 19" \$7,844

Rep. Y Mant. Eq. Bombas:

- 2 válvulas check para las bombas de achique cárcamos pluvial y cuarto de bombas. \$ 6,740

Rep. y Mantto. Eq. Rest / Cocina:

- 5 capelos para focos de cocina \$9,320

Rep. y Mantto. EQ. Purificación de agua:

- 5 filtros para agua cubicadora máquina de hielo \$19,360

CAPEX

- Kit de Pulidora e Hidro lavadora \$ 13,286
- Pulidora y 2 cepillos \$ 28,886
- 2 Hot tower para spa \$ 27,010

Flujo:

- [Flujo de efectivo proyectado.](#)

Cuentas por pagar

- [Cartera de cxp](#)

Cuentas por cobrar

- Sin cuentas pendientes por cobrar

CAPEX

- [Plan anual de compras](#)

ÁREA COMERCIAL

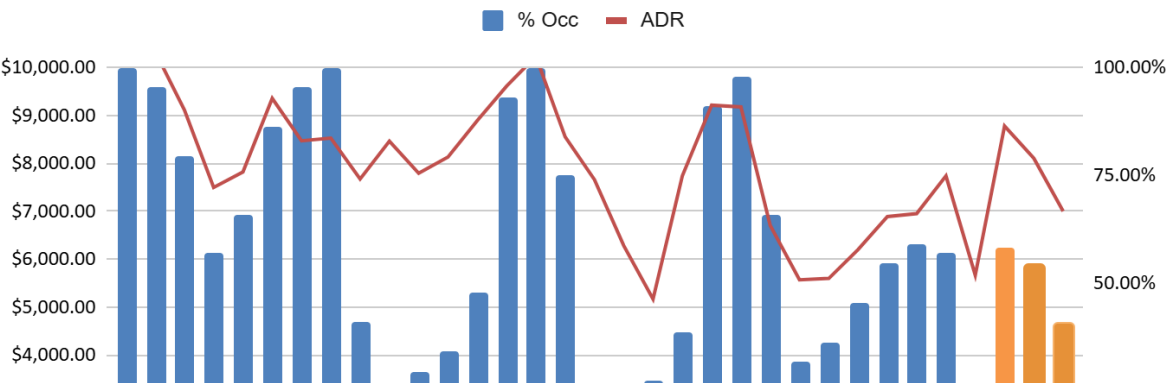
Cierre de Noviembre 2025: 58.2%
Tarifa promedio (ADR): MXN \$8,742 pesos
Ingreso cuartos: MXN \$6,713,692 pesos
Estancia promedio: 2.69 noches, anticipación promedio de compra de 98.69 días.

Presupuesto Nov. 2025: 57% Variación del 1.2%
Tarifa promedio (ADR): MXN \$8,813 pesos. Variación de - \$71 pesos
Ingreso cuartos: MXN \$6,627,400 pesos. Variación de + \$86,292 pesos

Cierre de Noviembre 2024: 54.2% Variación del +4% YoY
Tarifa promedio (ADR): MXN \$8,103 pesos. Variación de +\$639 pesos.
Ingreso cuartos: MXN \$5,791,899.21 pesos. Aumento de ingresos YoY de +\$921,793 pesos.

OCUPACIÓN Y TARIFA DE NOVIEMBRE

Noviembre Ocupación Diaria



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.

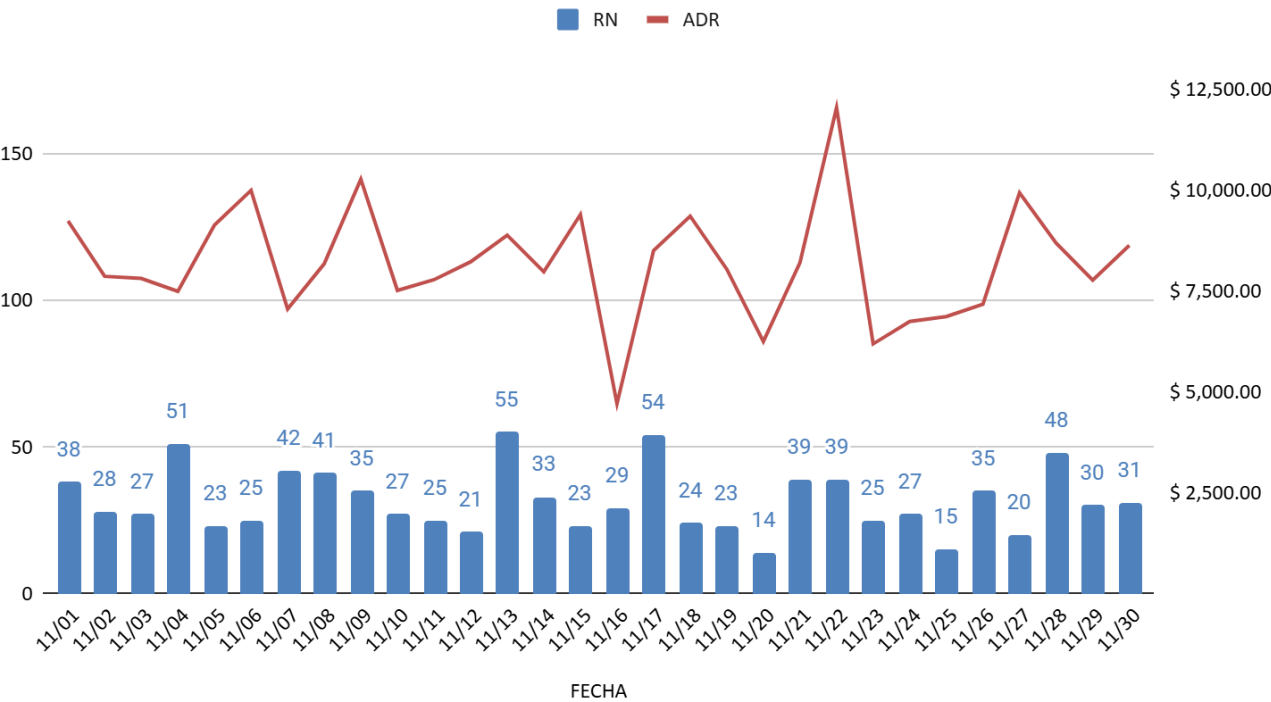
PICK UP REGISTRADO DEL 01 AL 30 DE NOVIEMBRE DE 2025 (Reservaciones y cuartos noches recibidos en el mes sin importar la fecha de estancia).

En Noviembre el pick up promedio (no es la ocupación, es la venta por día hacia el futuro) es de 31.56 cuartos noche diarios sin tomar en cuenta cancelaciones. Durante el mes tuvimos días de pick up altos entre los 20 y hasta los 48 cuartos noche.

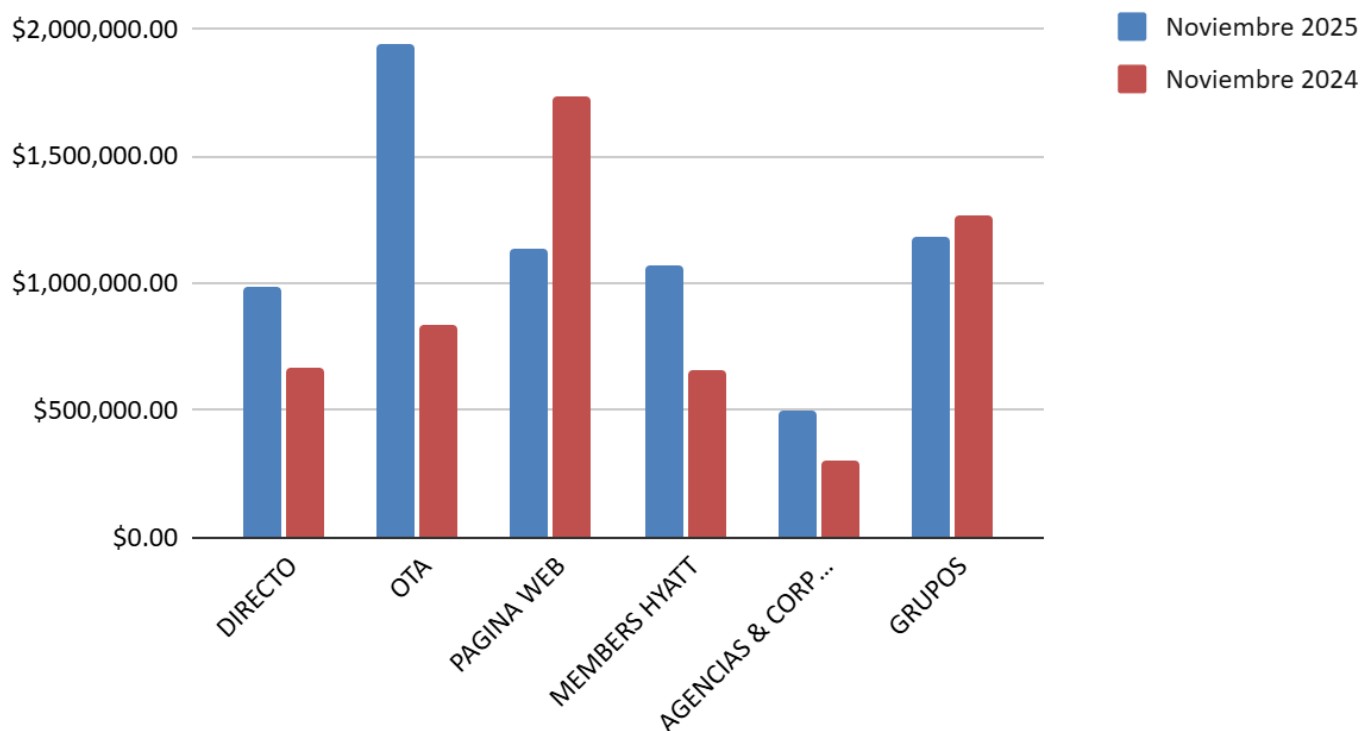
Pick up recolectado Noviembre de 2025 (Pick up sin importar fecha de estancia)

Total de reservaciones pick up	335 reservaciones	Mes anterior	426 reservaciones
Total de cuartos noche pick up	947 cuartos noche		1,042 cuartos noche
Pick up promedio por día	31.56		33.61
ADR recolectado	\$7,952.49		\$7,937.28

Pick up Noviembre 2025



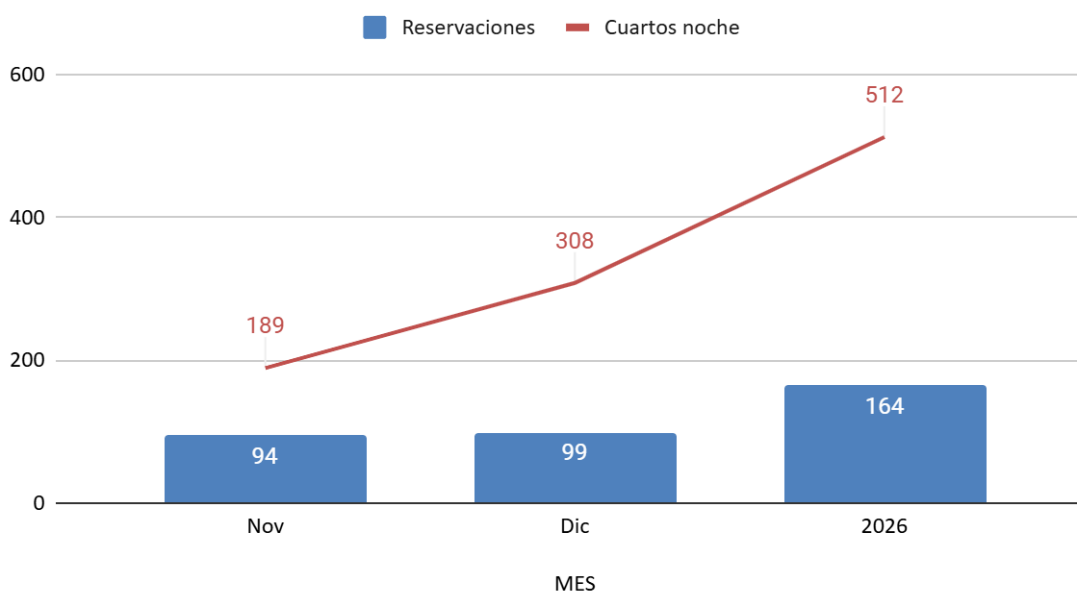
PRODUCCIÓN PICK UP POR SEGMENTO (Ingresos en MXN)



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 Noviembre).

PICK UP: Mes de estancia de reservas generadas en NOVIEMBRE



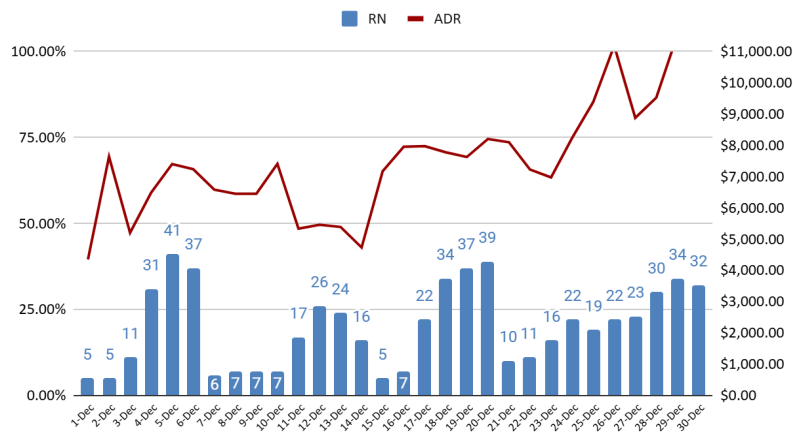
CANALES QUE HAN REPORTADO VENTA (venta sin importar mes de estancia)

PICK UP: PRODUCCION POR CANAL NOVIEMBRE 2025



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

Ocupación OTB Diciembre -tomada el 2 de Diciembre



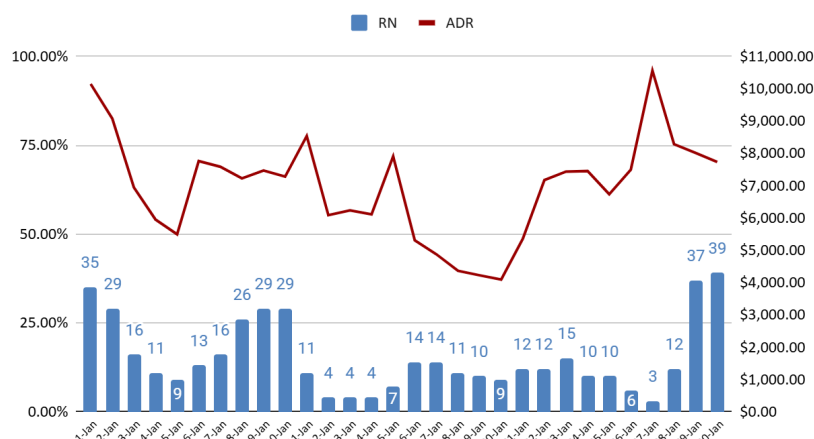
Diciembre 2025

Cuartos Noche: 636

Ocupación: 45.09%

Tarifa Promedio: \$8,494.31

Ocupación OTB Enero -tomada el 2 de Diciembre



Enero 2026

Cuartos Noche: 493

Ocupación: 36.14%

Tarifa Promedio: \$7,395.86

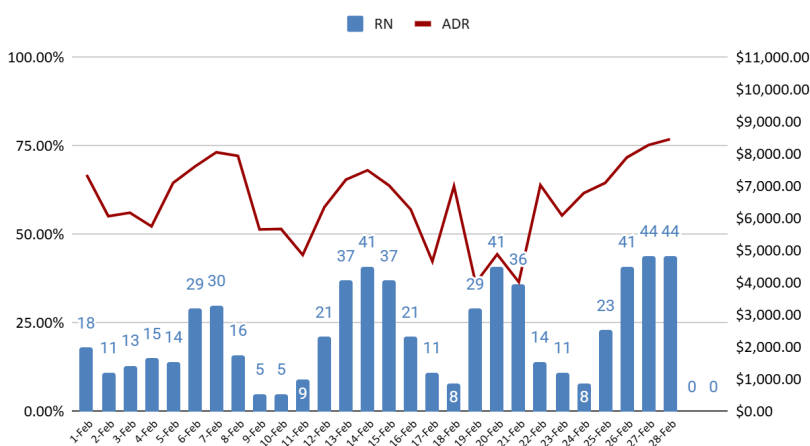
Febrero 2026

Cuartos Noche: 632

Ocupación: 51.30%

Tarifa Promedio: \$6,748.47

Ocupación OTB Febrero -tomada el 2 de Diciembre


SET COMPETITIVO (TOMADO PARA EL 17 DE DICIEMBRE)

HOTEL	CUARTOS	CUARTOS DISPONIBLES	TARIFA PÚBLICA	PROMOCIÓN
NUMU	44	1,364	\$6,720	15% off
Matilda	32	992	\$8,579	Design Hotels Advance purchase w/ Breakfast
Belmond	37	1,147	\$12,205	Room Only
Rosewood	67	2,077	\$8,620	Last Minute Getaway

PUNTOS RELEVANTES DEL ÁREA COMERCIAL:
GRUPOS:

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

42 Leads de grupos recibidos en Noviembre, confirmando 6 (algunos se venían arrastrando desde Octubre) con una conversión del 15%.

	Noviembre	Mes anterior
Grupos / Eventos confirmados:	6	11
Leads en proceso	8	9
Visitas y presentaciones:	97	138

ACCIONES VENTAS Y REVENUE

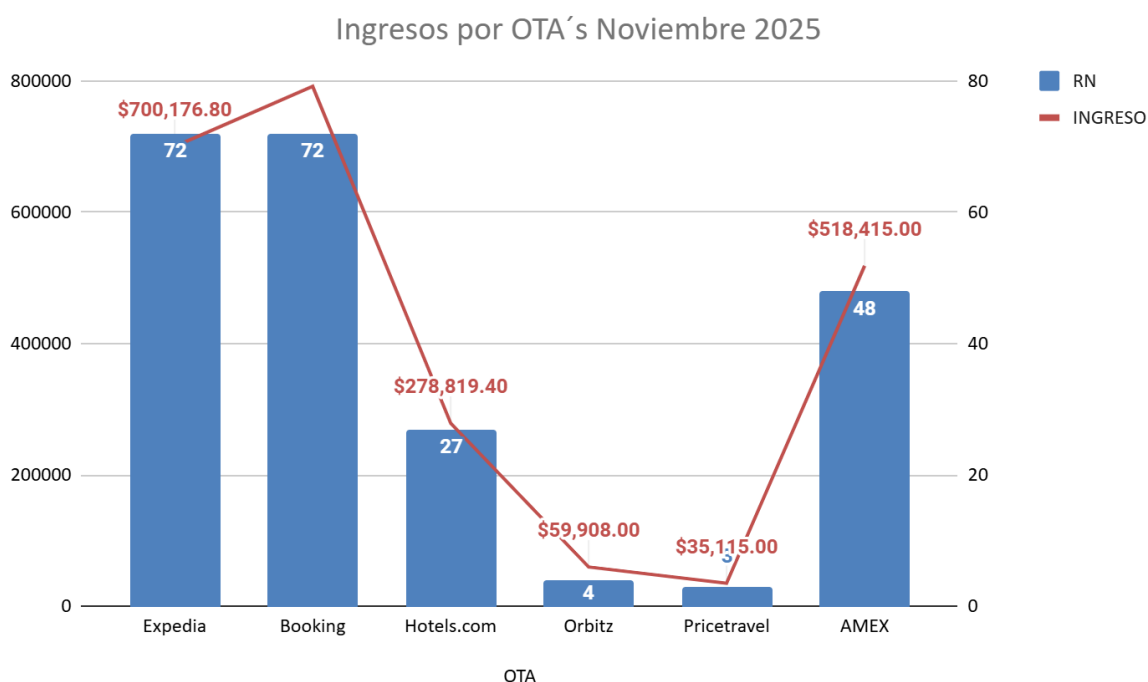
- Se cierra contrato de tarifas preferenciales con EZ Travel, con un convenio de tarifas FIT, mismo que ayuda a generar una mayor producción. De la misma manera se realiza presentación exclusiva a dicha agencia.
- Presentación de NUMU a FORA – Alberto Mussali, Purchasing Manager de Fora Travel México, con el propósito de actualizar su portafolio de hoteles preferidos en el destino y comunicar los beneficios disponibles para los travel advisors y sus clientes.
- Presentación de NUMU a Mundo Joven Travel Shop – Alejandra Palazuelos, Gerente del Departamento de Grupos, con el fin de actualizar su portafolio de hoteles preferidos en el destino e incorporar la propiedad como opción para sus clientes.
- Incorporación de NUMU al portafolio de Viajes Palacio, a fin de integrar la propiedad dentro de su oferta oficial de hoteles en el destino.

- Se activa promoción de Mitad de semana en Enero 2026 con 25% OFF, además de activarse un season en PRO con tarifas más atractivas entre semana en enero y febrero.
- La oferta JOMO, ya ha generado \$404,343.60 MXN en ingresos desde su publicación a la fecha.
- Se activaron en toolbox las promociones de fin de año.
- Se asiste al 2025 Fall Hyatt Roadshow en Austin, Texas del 10 al 13 de Noviembre, 2025. A través de dicho evento, se contactan a más de 50 agentes de lujo del destino, quienes muestran el interés para sus clientes.
- Se confirman los siguientes eventos:
 - Tarifas preferenciales Nora & Carlos - Del 27 al 29 de Marzo de 2026. 20 RN, Ingreso Tentativo de USD \$8,400.00
 - Tarifas preferenciales Andrea & Rudy - Del 15 al 18 de Octubre de 2026. 45 RN, Ingreso Tentativo de USD \$19,395.00
 - Tarifas preferenciales Taylor & Jay - Del 23 al 25 de Octubre de 2026. 40 RN, Ingreso Tentativo de USD \$17,300.00
 - Tarifas preferenciales Jocelyn & Sean - Del 20 al 22 de Marzo de 2026. 20 RN, Ingreso Tentativo de USD \$8,450.00
 - Tarifas preferenciales Andrea & Carlos - Del 17 al 19 de Febrero de 2026. 21 RN, Ingreso Tentativo de USD \$8,190.00
 - Tarifas preferenciales Ana Pau & Javier - Del 01 al 04 de Marzo de 2026. 30 RN, Ingreso Tentativo de USD \$9,750.00

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

	Expedia	Booking	Google Hotel Ads	Direct	Otros
Inversión	\$553	\$298	\$285	\$149	\$35
Clicks	551	390	193	133	21
Reservaciones generadas	6	2	1	2	0
Room Nights	27	12	3	4	0
Ingreso generado	\$13,994	\$4,906	\$1,239	\$1,687	\$0
ROA	25:1	16:1	6:1	11:1	0:1

EN TOTAL SE GENERARON USD\$21,828 CON UNA INVERSIÓN DE USD\$1,323, UN ROI DE 16:1



PLAN DE ACCIÓN DICIEMBRE Y ENERO VENTAS Y REVENUE:

• DICIEMBRE

- Lanzamiento de la oferta especial para inicios de año cupon descuento especial. 25% de descuento sobre BAR de Domingo a Jueves. Full-prepayment
- Lanzamiento de mínimo de estancia de 2 noches con tarifa preferencial (bodas).
- Lanzamiento de descuento para FHR para inicios de año.

• ENERO

- Participación de NUMU en la junta mensual de PCO's de CDMX en Amomoxtlí (Cuernavaca, Morelos) el 22 de Enero, 2026.
- Participación de NUMU en la junta con Wedding Planners de CDMX organizado por Hamak Hotels el 26 de Enero.
- Visita a Agencias de Viajes de Lujo en CDMX del 27 al 29 de Enero.

ACCIONES DE EQUIPO COMERCIAL NOVIEMBRE HAMAK HOTELS

- Junta con expedia para las estrategias para cierre de año y arranque de 2026.
- Participación en evento WMF Caribe Mexicano 2025, conectando con compradores internacionales y nacionales del sector MICE [Reporte sales WMF - Nov.pdf](#)
- Se participa en la venta Azul de Aeroméxico para reservaciones 2026.
- Presentación de A&K México ABK para presentar los hoteles a su equipo de ventas.
- Se realizó visita de Grupos Claudia Dominguez Gte. Vtas Grupos inspección en la propiedad y trabajamos directamente con el director de ventas en el diseño de estrategias comerciales para el año 2026, enfocadas en los segmentos MICE y lujo; identificando los segmentos prioritarios a impactar, así como los estados y mercados clave que requieren atención y visitas estratégicas para fortalecer la presencia del hotel.

REVENUE:

- Se realiza Price Match en plataforma de Expedia, está permitido por Hyatt.
- Ampliación del descuento de FHR del 20 al 25% BW 21 may al 31 Aug. TW. 21 may al 30 Sep, (low season).
- Se establece política de cancelación No Reembolsable para estancias del 25 de Dic al 03 enero.
- Se establece MLOs para el 29 de Dic de 4 nts para no hacer picos en NYE.
- Se revisa la xld pol flex. despues de análisis con RM Hyatt se decide dejar Flex y Non Ref ya que xlr ratio luce sano (20% promedio)
- Se abre inventario con restricciones de estancias (4) para fechas de día de muertos 2026.

MARKETING

Envío de Newsletters Corporativos a Base de datos B2B

- Reenvío NEWSLETTER CORPORATIVO [FROM THE SOUL](#): Impulso a tarifas especiales o de temporada, alrededor de la celebración de Thanksgiving pero con un enfoque solo de agradecimiento.



From the *Soul*

Hamak Hotels

Segmento: Leisure, L...
1611 destinatarios

36.9 %
Aperturas

1.4 %
Clicks

- Reenvío NEWSLETTER [CORPORATIVO POSADAS NAVIDEÑAS](#): Impulso a temporada navideña para fiestas y celebraciones corporativas.



Hamak Hotels

Segmento: Non-Ope...
2281 destinatarios

11.4 %
Aperturas

0.0 %
Clicks

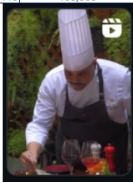
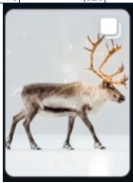
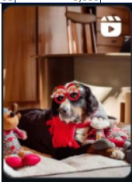
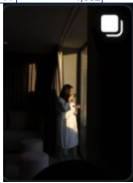
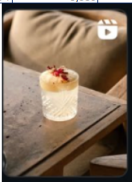
SOCIAL MEDIA MANAGEMENT

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

Instagram:

No. Publicaciones																
IG	Post	Storie	Reels	Carrusel	Creadores Contenido / PR	Impresiones de perfil	Total Seguidores	Nuevos Seguidores	Interacción Totales en publicaciones	No. me gusta en publicaciones	No. Comentarios	No. Veces compartido	Alcance publicaciones	Alcance Pagina	% Engagement rate	Clics en Link en Bio
Nov	2	100	5	11	N/A	243,251	15,371	535	1791	1570	11	105	55,302	3,382	3.23%	174

Top 5 publicaciones

1			2			3			4			5		
Interacciones	Alcance Total	Total impresiones	Interacciones	Alcance Total	Total impresiones	Interacciones	Alcance Total	Total impresiones	Interacciones	Alcance Total	Total impresiones	Interacciones	Alcance Total	Total impresiones
119	168,366		70	4,528		98	3,680		77	4,932		71	3,589	
														

Tipos de publicaciones con mas alcance	
Reel	270,000
Carrusel	1,400
Post	150
Storie	340,000

Ubicación	
Ciudad de México	13%
San Miguel de Allende	7%
León	3%
Queretaro	2%

Facebook:

No. Publicaciones														
-------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

FB	Post	Storie	Reels	Carrusel	Creadores Contenido / PR	Impresiones de perfil	Total Seguidores	Nuevos Seguidores	Interacción Totales en publicaciones	No. me gusta en publicaciones	No. Comentarios	No. Veces compartido	Alcance publicaciones	Alcance Pagina	% Engagement rate	Clics en L
NOV	5	100	5	8	N/A	794,410	3,146	28	734	701	14	23	794,412	349,237	0.09%	

Top 5 publicaciones

1			2			3			4			5					
Interacciones	Alcance Total	Total impresiones	Interacciones	Alcance Total	Total impresiones	Interacciones	Alcance Total	Total impresiones	Interacciones	Alcance Total	Total impresiones	Interacciones	Alcance Total	Total impresiones			
16	3,561	3,040	6	371	228	6	345	269	3	345	215	6	314				
FOTO POST			FOTO POST														
																	

Tipos de publicaciones con mas alcance

Reel	69.60%
Enlace	29.40%
Carrusel	0.40%
Storie	

Ubicación

San Miguel de Allende	36%
Ciudad de México	15%
León, México	11%
Celaya, México	10%

Resultados de inversión digital y rendimiento en Noviembre – Hotel NUMU

ScreenPilot - Google Paid Search

- Inversión total Paid media (Screen Pilot): USD\$2,006
- Impresiones: 21,107
- Clicks: 1,621
- Visitas al sitio: 894
- Bookings: 2
- Revenue: USD\$3,083

Screen Pilot - META

- Inversión total Social (Screen Pilot): USD\$1,947
- Impresiones: 616,108
- Clicks: 16,981
- Check Availability: 235
- Bookings: 2
- Revenue: USD\$2,644

SOJERN (Commision Campaign)

- Spend: USD\$2,333
- Bookings: 6
- Revenue: USD\$10,112

CHANNEL	GOAL	YTD SPEND	KEY RESULTS YTD
 Hyatt Top-up: Google, Tripadvisor, Trivago & Kayak + BRAND PAID SEARCH	<i>Lower Funnel: <u>Conversion</u> on Direct Channels</i>	\$4.7K	Room Nights: 105 Revenue: \$38,322 ROAS: 8:1
 Hyatt Top-up: OTAS	<i>Mid Funnel: <u>Awareness</u> and <u>conversion</u> in Expedia & Booking</i>	\$7.3K	Room Nights: 249 Revenue: \$125,399 ROAS: 17.3:1
 ScreenPilot: Paid Social	<i>Upper & Mid Funnel: <u>Awareness</u> and <u>consideration</u></i>	\$19.8K	Impressions: 6,708,306 Link Clicks: 200,471 Bookings: 41 Revenue: \$ 35,079 ROAS: 1.6:1
 ScreenPilot: Google Paid Search	<i>Upper Funnel: <u>Awareness</u> for searches with non-branded keywords.</i>	\$20.8K	Impressions: 178,597 Visits: 10,998 Bookings: 6 Revenue: \$9,078 ROAS: 0.4:1
 Sojern: Display Ad Campaigns	<i>Mid Funnel: <u>Awareness</u> and <u>conversion</u></i>	\$3.0K	Revenue: \$93,495 Bookings: 70 ROAS: 30:1

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

NUMU / Hyatt Website Performance:

	Noviembre	Mes Anterior
Visitas:	11,256	9,914
Calidad de Tráfico:	17.66%	20.22%
Bookings:	91	157
Room Nights:	288	406
ADR:	\$457	\$414
Revenue Total:	\$131,673	\$109,732

Revenue by Channel

Monthly, last 13 months, materialized

Total Room Revenue...	Monthly Stay Date													Total Room Revenue USD
Channel Category	Nov 2024	Dec 2024	Jan 2025	Feb 2025	Mar 2025	Apr 2025	May 2025	Jun 2025	Jul 2025	Aug 2025	Sep 2025	Oct 2025	Nov 2025	
Internet	\$40.36K	\$62.96K	\$35.21K	\$51.66K	\$69.45K	\$50.15K	\$69.66K	\$48.53K	\$59.24K	\$70.98K	\$83.82K	\$121.92K	\$104.06K	\$868.01K
Hyatt.com	\$130.99K	\$101.02K	\$67.1K	\$100.87K	\$100.12K	\$67.07K	\$70.86K	\$43.31K	\$55.36K	\$60.16K	\$62.23K	\$79.88K	\$118.05K	\$1.06M
Hotel	\$80.11K	\$87.47K	\$67.58K	\$66.79K	\$57.12K	\$107.92K	\$114.36K	\$63.02K	\$18.14K	\$59.01K	\$53.23K	\$61.84K	\$84.38K	\$920.97K
Global Contact Center	\$7.32K	\$7.94K	\$5.59K	\$18.55K	\$6.76K	\$10.9K	\$8.55K	\$6.41K	\$4.75K	\$7.09K	\$2.96K	\$4.29K	\$10.35K	\$101.45K
GDS	\$1.63K	\$9.88K	\$8.16K	\$5K	\$4.22K	\$917.95	\$4.38K	\$0	\$2.47K	\$1.59K	\$3.36K	\$2.33K	\$16.43K	\$60.37K
Electronic Rooming List	\$19.87K		\$5.38K	\$5.92K	\$1.6K	\$36.28K	\$22.46K	\$8.9K	\$5.66K	\$3.46K	\$15.41K	\$32.35K	\$26.86K	\$184.15K
Total Room Revenue USD	\$280.28K	\$269.28K	\$189.01K	\$248.8K	\$239.27K	\$273.23K	\$290.27K	\$170.18K	\$145.62K	\$202.29K	\$221.01K	\$302.62K	\$360.12K	\$3.19M

Hyatt.com generó USD\$118.058K en ingresos, y OTAS USD\$104.06K.

En Noviembre, las visitas aumentaron a 11.256, lo que representa un sólido crecimiento del 14,4 % con respecto al mes anterior (LM), lo que indica una mejora en el tráfico del sitio web.

Las reservas ascendieron a 91, un aumento del 2,2 % con respecto al mes anterior, lo que refleja un modesto crecimiento en las conversiones.

Los ingresos ascendieron a 131.673 USD, un notable aumento del 20,6 % con respecto al año anterior (LY), impulsado por un mayor valor de las reservas y un mejor rendimiento de las tarifas.

Las noches de hotel aumentaron a 288, lo que representa una sólida mejora del 9,1 % con respecto al mes anterior, en consonancia con el aumento de las reservas.

El ADR aumentó significativamente hasta los 457 USD, lo que supone un crecimiento sustancial del 44 % con respecto al LY, gracias a una mejora en los precios o a una mejor combinación de reservas.

SEO Performance:

	Noviembre	Mes Anterior
Visitas:	2,726	2,558
Check Availability:	607	719
Bookings:	19	25
Revenue:	\$19,406	\$24,860

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:**

- Bath, Maine, United States
- San Antonio, Texas, United States
- New York New york, United States
- Healy, Kansas, United States
- Boston, Massachusetts, United States
- Dallas, Texas, United States

- **Principal fuente de tráfico por país:**

- EEUU (39%)
- México (34%)
- Canadá (1.3%)

RELACIONES PÚBLICAS

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

[REPORTE NOVIEMBRE 2025](#)

[REPORTE OCTUBRE 2025](#)

[REPORTE SEPTIEMBRE 2025](#)

Noviembre obtuvo un total de tres (03) publicaciones, alcanzando aproximadamente 1,589,445 espectadores y generando un valor estimado de Ad Value de USD \$44,107.10.

- Acciones del mes:

- Se distribuyeron dos (02) pitches a medios de comunicación:
 - Dónde encontrar restaurantes de lujo y alta calidad en México esta temporada navideña: NUMU Boutique Hotel en San Miguel de Allende
 - Menú especial de Acción de Gracias en NUMU Boutique Hotel en San Miguel de Allende

- Acciones Q4:
 - A la espera de confirmación de presupuesto para poder coordinar la visita de [Bethany Platanela](#), colaboradora del Blog de la Guía Michelin y Mexico News Daily.
- Estrategia [diciembre 2025](#)

NOTA: La ausencia de presupuesto destinado al traslado de medios de comunicación hacia la propiedad limita significativamente su interés en generar publicaciones editoriales. Se recomienda considerar este rubro dentro de la planeación presupuestal 2026 para asegurar mayor visibilidad en medios.



What is your version of being the dream?

[HOME](#)
[ABOUT US](#)
[DREAM DESTINATIONS](#)
[DREAM GOLF](#)
[DREAM JOBS](#)

[DREAM SPECIALS](#)
[CONTACT US](#)

Luxury Dining in Mexico This Holiday Season – NUMU Boutique Hotel in San Miguel de Allende

Posted by Tim Cotroneo on November 12, 2025



This holiday season, [NUMU Boutique Hotel](#), part of The Unbound Collection by Hyatt, invites travelers to experience a warm and artful celebration in the heart of San Miguel de Allende, one of Mexico's most enchanting destinations. With cobblestone streets, luminous holiday decor, and festive plazas, San Miguel transforms into a storybook setting in winter, blending classic charm with vibrant local traditions. At NUMU, guests can enjoy a luxurious escape complete with curated holiday menus, live music, and the signature hospitality that defines this design-forward retreat.

On Thursday, November 27, the hotel's rooftop restaurant [Noia](#) will host "Una Para Agradecer," a four-course Thanksgiving dinner featuring a traditional roasted turkey with Noia's signature touch, Mexican wine pairings, and live music. The family-style feast includes Waldorf and spinach-cranberry salads, comforting sides like grilled Brussels sprouts with bacon, sweet potatoes, green beans, and corn pudding, and desserts such as pumpkin pie, pecan pie, and apple tart, all served with a warm welcome drink and breathtaking views of San Miguel's skyline.

The festivities continue December 24 with *La Noche Blanca*, a White Christmas Dinner served family-style under twinkling lights. The elegant four-course menu includes a creamy Castilla pumpkin soup with truffle oil and serrano ham, roasted beet salad with goat cheese, and a traditional stuffed turkey with dried fruits and cranberries in a plum-balsamic reduction. Sides like smoked pineapple sweet-potato purée and sherry-glazed mushrooms accompany decadent desserts, including a dark chocolate Christmas log with red fruits and hazelnuts. Guests will enjoy a welcome glass of rosé wine, live music, and festive white décor that brings a modern touch to this classic holiday celebration.

seasonal breakfasts by Chef Enrique, featuring comforting regional dishes such as slow-cooked lamb barbacoa with chickpea consommé and Oaxacan tamales, and on New Year's Day, adobo-braised pork shank with nopales, potatoes, and black beans, alongside a Veracruz-style shrimp consommé with Gulf prawns and guajillo chile. Whether gathering with family or escaping for a holiday retreat, NUMU Boutique Hotel offers a distinctly San Miguel way to celebrate, where world-class cuisine, artful design, and heartfelt traditions come together in one unforgettable experience.

Categories: [Dream Destinations](#), [Mexico](#) Tags: [NUMU Boutique Hotel](#)

OPERACIONES

REPUTACIÓN

TRIPADVISOR

Datos relevantes	NOVIEMBRE	OCTUBRE	SEPTIEMBRE
Opiniones nuevas	5	3	3
Rating (calificación promedio)	4.8	4.7	4.7

EXPEDIA

Datos relevantes	NOVIEMBRE	OCTUBRE	SEPTIEMBRE
Opiniones nuevas	3	7	4
Rating (calificación promedio)	9.6	9.6	9.6

BOOKING

Datos relevantes	NOVIEMBRE	OCTUBRE	SEPTIEMBRE
Opiniones nuevas	2	2	4
Rating (calificación promedio)	8.9	9.0	8.9

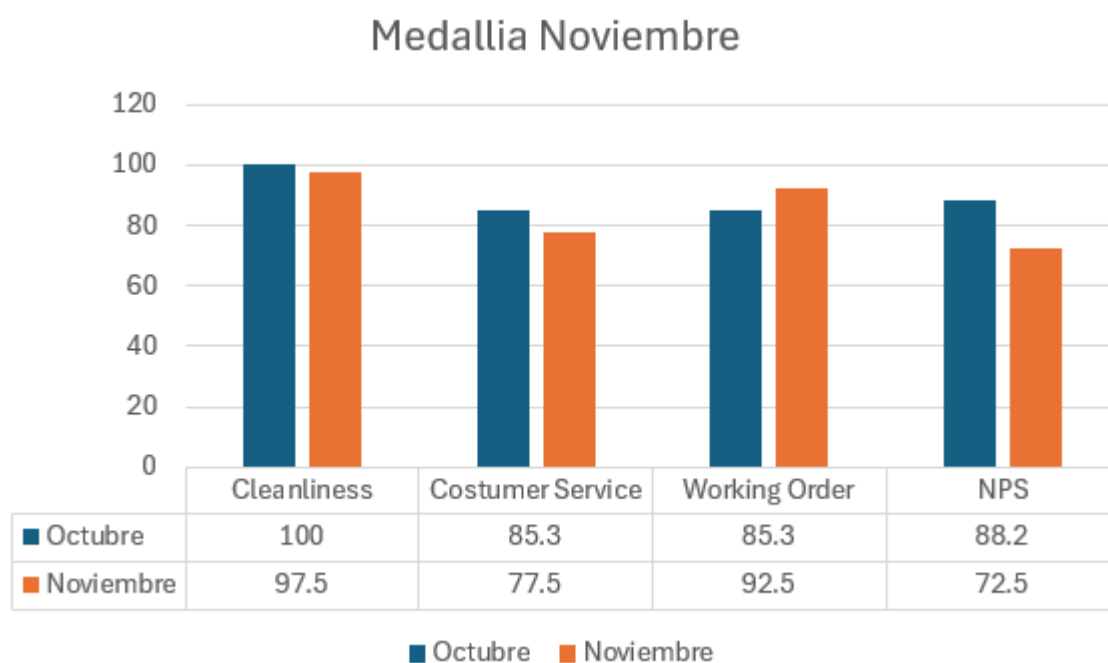
GOOGLE

Datos relevantes	NOVIEMBRE	OCTUBRE	SEPTIEMBRE
Opiniones nuevas	1	1	1
Rating (calificación promedio)	4.7	4.7	4.7

OPENTABLE

Datos relevantes	NOVIEMBRE	OCTUBRE	SEPTIEMBRE
Comensales	941	749	749
Opiniones nuevas:	7	7	7
Rating	4.7	4.7	4.7

MEDALLIA MES NOVIEMBRE



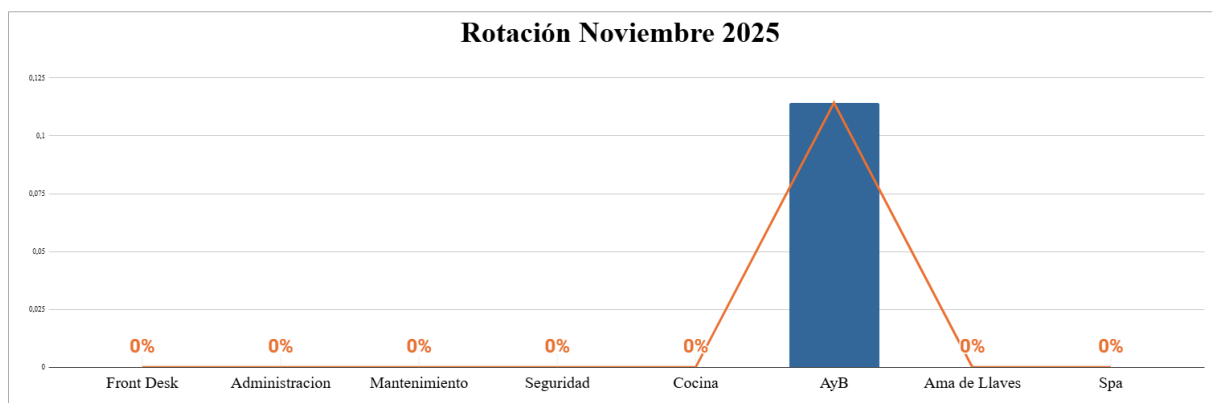
Hyatt Scorecard de Noviembre

HySat Survey Health					World of Hyatt					
Property Status							Inspections			
R6 Property Status (JUN-NOV)	R6 Room Cleanliness (JUN-NOV)	R6 Working Order (JUN-NOV)	R6 Customer Service (JUN-NOV)	FIP Status	MTD ESR Variance to Goal (NOV)	YTD RN Loyalty Penetration (OCT)	Total Inspection Count (NOV)	12-PT Inspections (NOV)	% 12-PT Distinct (NOV)	RMI Inspections (NOV)
Platinum	98.8	89.8	74.9		21%	36.4%	371	207	98%	164

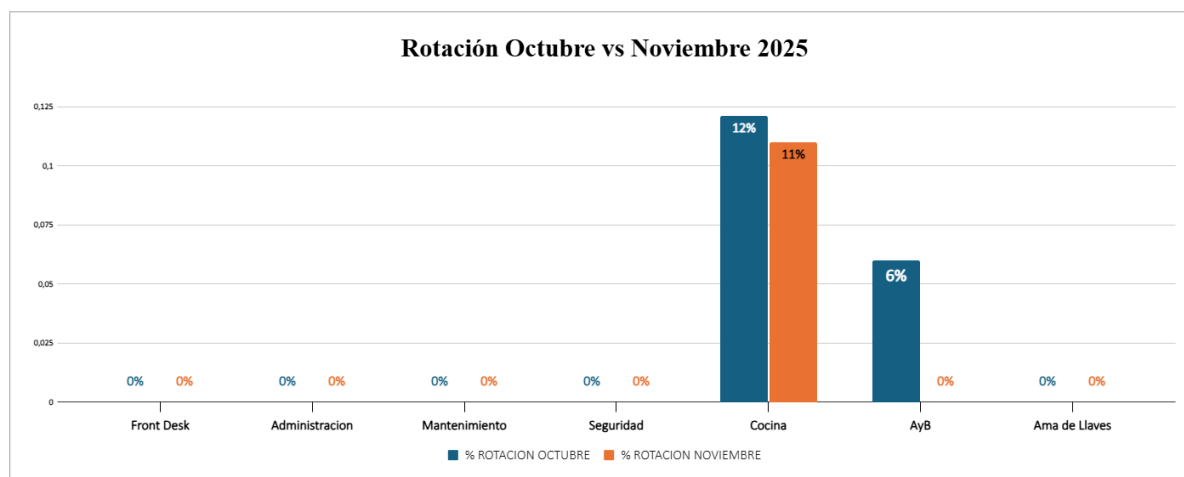
Recursos Humanos

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

Gráfica de Rotación Noviembre



Gráfica de Rotación Octubre vs Noviembre 2025



Vacantes Clave:

- **Agente de seguridad:** en proceso de entrevistas
- **Capitan de meseros:** ingresa el 15 de diciembre
- **Chef:** En proceso de entrevista por medio de agencia

Vacantes Cubiertas:

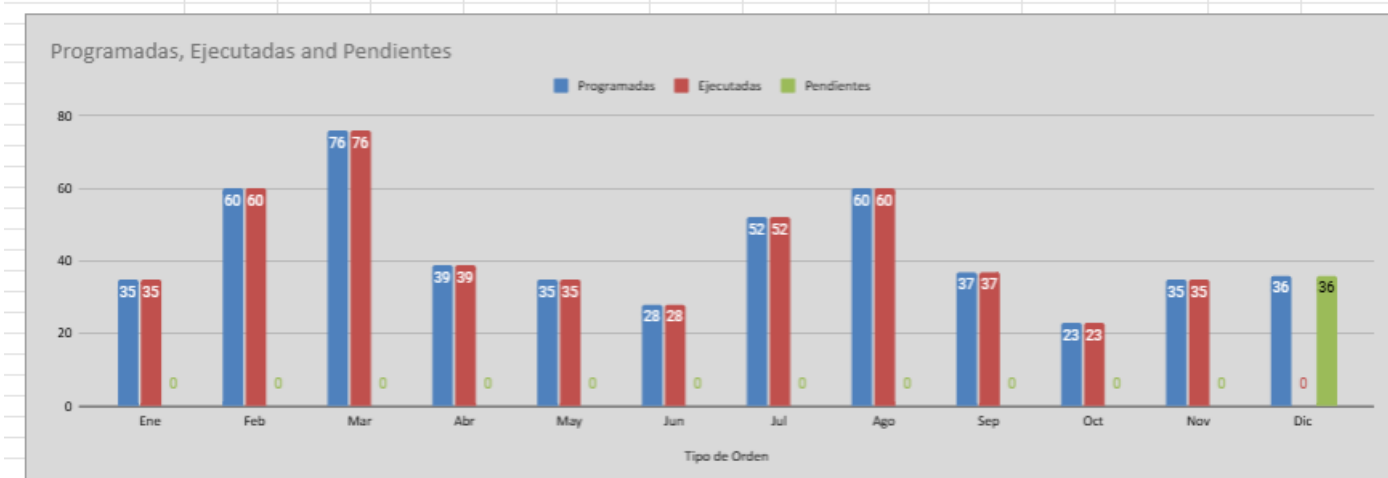
- Cocinero B
- Supervisor de barra
- Bartender
- Capitan de meseros
- Mesero
- Stewart

MANTENIMIENTO

- Reparación de línea de bypass calentadores de alberca (URGENTE) [REPARACION DE LINEA ALBERCA](#)
- Montaje de la decoración navideña [ADORNOS NAVIDEÑOS](#)
- Cambio de filtro de jacuzzi por ruptura [CAMBIO DE FILTRO JACUZZI](#)
- Reparación de mesas de Noia soldadura y refuerzo en la base [REPARACION DE MESAS](#)
- Reparación total cambio de pasta texturizada en muros de pasillo planta baja dañados por humedad [REPARACIÓN DE MUROS PLANTA BAJA](#)
- Colocación de luminaria nueva en plafon de Noia [LUMINARIA DE NOIA](#)
- Mantenimiento preventivo a generador eléctrico en subestación [MANTENIMIENTO A GENERADOR ELÉCTRICO](#)
- Armado de sillas nuevas para Enrique [ARMADO DE SILLAS](#)
- Se realiza mantenimiento preventivo a 22 equipos de acuerdo al plan anual 2025
- Se realiza mantenimiento preventivo a 12 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	52	60	37	23	35	36	516
Ejecutadas	35	60	76	39	35	28	52	60	37	23	35	0	480
Pendientes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	36	36
% Ejecución	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	0%	7%



Actividades para mes de diciembre

- Colocación de canal en vidrios de Noia para desviar lluvia ya está en cotización con proveedor
- Construcción de bodega para ama de llaves en baño de colaboradoras
- Creación de vivero para plantar y darles mantenimiento a plantas dañadas en área de tanques de gas azotea piso 4
- Reparación de junta constructiva muro vecino y reconstrucción de muro de vecino dañado por lluvias provocadas por caída de agua de Noia (continuación) ya está en cotización con proveedor
- Cambio de piso elevador de huéspedes
- Construcción de oficina para gerente de sistemas
- Aplicación de tinta a madera de balcones area de Enrique

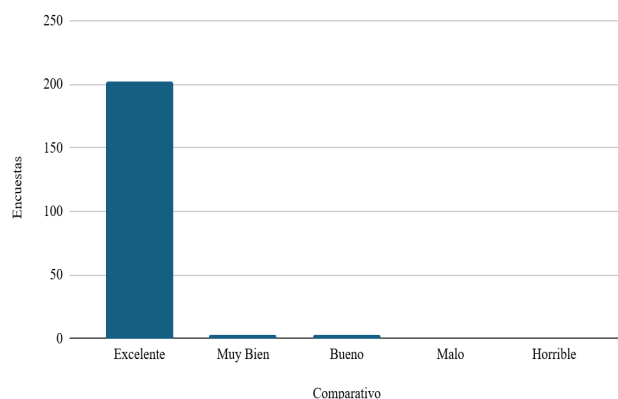
Ama de LLaves

- Se dio seguimiento al programa de limpiezas de áreas públicas
 - ▣ [Evidencias Areas publicas Noviembre](#)
- Lavado de piso de Jardin de Enrique
- Lavado de piso restaurante Enrique
- Lavado de sombrillas de Enrique
- Limpieza de vidrios y techos de todo el hotel
- Se aspiró alfombra de lobby
- Lavado profundo de escaleras de emergencia
- Limpieza profunda de cabinas de spa , sauna y baños
- Lavado profundo de piso de alberca
- Se lavó cojineria de Noia
- Se da seguimiento al programa de limpieza profundas de habitaciones
- [Sabana de trabajos profundos Habitaciones 2025 NUMU.xlsx](#)
- Se colocaron nuevos forros de muebles en la terraza de la presidencial
- Se da seguimiento la reposición de cristalería en habitaciones , planchas , burros de cama , pulidora para el mantenimiento de escritorios de habitaciones.
- Se quitó sarro a las regaderas de habitaciones
- Se lavaron vidrios de terrazas
- Se desincrusto wc y tanque de habitaciones
- Se lavo muebles de presidencial
- Limpieza profunda de Teteras
- ▣ [Evidencias Cuartos Noviembre](#)
- Se programa para el mes de diciembre el pulido de mármol de mesas de escritorio

Spa Numu

- Promoción del Mes de Noviembre "Glamorous Diva" ■ thumbnail_Spa Nov Esp.jpg
- Se realizaron 136 servicios en el mes de Noviembre.
- Se adquirió un calentador de toallas hot-cabin ■ Hot-cabin 25-Nov.jpeg

Encuesta de Satisfacción



	GUEST RECORD				
	GUEST IN HOUSE	EXTERNAL GUEST	TOTAL	% Guest Ratio	% Ext Guest Ratio
SPA	112	24	136	82.35	17.64

Alimentos y Bebidas

- Se atendió Cenas la última noche de las catrinas 1 y 2 de noviembre
- Sesio Coffe Break Forward Global sala de juntas
- Atención a Grupo Mujeres de Rutopía desayunos , cena y box lunch
- Atención a Coctel Antonio y Andrea
- Ejecución de Cena de Thanksgiving

	GUEST RECORD				
	GUEST IN HOUSE	EXTERNAL GUEST	TOTAL	% Guest Ratio	% Ext Guest Ratio
ENRIQUE	682	201	876	80.40	19.59
NOIA	321	620	941	39.16	60.83

Actividades para mes de Diciembre

- Cena Colombiana 12 y 13
- Cena La Noche Blanca
- Cena Golden New Years Eve
- Especiales en Enrique 25 de diciembre

COCINA

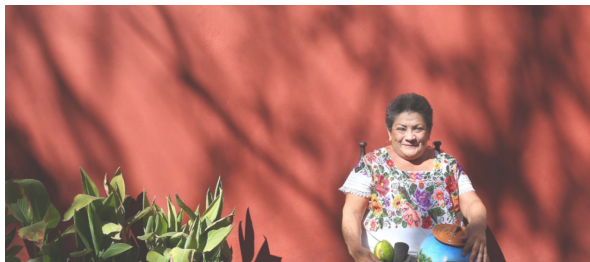
- Seguimiento de servicio, operación, y limpieza diaria.
- Pruebas de menú para thanksgiving, cena de navidad y cena de año nuevo.
- Seguimiento a plan de mejora y control de calidad de panadería y repostería.
- Seguimiento a pedidos y servicio de cena de día de muertos y thanksgiving.
- Seguimiento a pedidos y servicio de coctel Antonio y Andrea.
- Seguimiento a pedidos y diseño de menú especial para grupo Mujeres Rutopia.
- Seguimiento a pedidos y servicio de Sesión Forward Global.
- Photoshoot de temporada con platillos de próximos menús.
- Seguimiento a clases de cocina

- Coordinación de limpieza profunda de cámaras de Noia, Enrique y comisariato.
- Seguimiento de prácticas operativas y objetivos de mejora en servicio Noia.
- Inventario mensual de Noia, Enrique, Comisariato, Panadería y repostería.

GENERALES

- En proceso de reclutamiento de Chef Ejecutivo
- En proceso la instalación de luminarias de NOIA
- Ver posibilidad de visita del Chef Rafael Zaga.
- En revisión compra de toallas de habitaciones para el hotel

GRACIAS



HAMAK  HOTELS
Hospitalidad con alma