

Club Mac no es un hotel cualquiera. Con 1024 habitaciones dedicadas al turismo familiar, ha destacado siempre por su singularidad, enfoque centrado en el cliente, su capacidad de fidelización y habilidad para desafiar los estándares del sector. Aun así, no son pocos los retos que ha tenido que superar, entre ellos:

- Su **ubicación**, a 45 minutos del aeropuerto.
- Su **gran envergadura**, con más de mil habitaciones.
- No estar arropada por una gran marca internacional.
- Estar situado en un **destino muy estacional** con gran dependencia de los turoperadores.

Hace una década, la cadena Mac Hotels, con su buque insignia a la cabeza, Club Mac, tomó la audaz decisión de emprender este camino, y a su vez ganar en rentabilidad e independencia, buscando ampliar el alcance de su venta directa en un sector dominado por los operadores turísticos.

DESAFIANDO MITOS, REDEFINIENDO LAS REGLAS

Los desafíos a los que Club Mac se enfrenta son tan imponentes como el propio hotel, que continuó derribando más mitos arraigados en la industria durante el camino:



Desafiaron la afirmación de tener que estar en Booking.com para vender directo, dejando de colaborar con ellos en 2018, lo cual impactó positivamente en su venta directa.



Simplificaron su distribución concentrándose solo en aquellos canales que realmente aportan valor, fortaleciendo así los acuerdos con sus principales partners y favoreciendo el crecimiento de la venta directa.



Derribaron la creencia de que la turoperación no deja espacio de crecimiento a la web, encontrando un channel mix balanceado en el que la venta directa no ha dejado de crecer. Al igual que la cuenta de resultados del hotel.



Se **enfrentaron** al concepto de que la venta directa es más cara que las OTA, manteniendo un coste soportado muy por debajo del de los intermediarios.



“Sin duda alguna, en estos años de colaboración, Mirai nos ha ayudado a ser valientes en la toma de decisiones a la hora de cambiar nuestro modelo de distribución. Para nosotros se ha convertido en una relación estrecha de total confianza mutua en la que todos salimos ganando. Agradecer en especial las horas distendidas de conversación de tú a tú con Pablo Delgado”

Miguel Amengual,
Director Comercial.

LÍDERES EN INNOVACIÓN Y ESTRATEGIA

A lo largo de esta colaboración, la trayectoria de Club Mac hacia la venta directa se ha consolidado con resultados extraordinarios:

VENTA DIRECTA 2013 6%	VENTA DIRECTA 2023 36%	COMISIÓN SOPORTADA 3,6%	CRECIMIENTO MARCA 60%
-----------------------------	------------------------------	-------------------------------	-----------------------------

✓ Channel mix: **SIMPLIFICADO** y **OPTIMIZADO**

✓ Precio web: **SIEMPRE COMPETITIVO**

Este viaje de una década ha sido toda una aventura

Club Mac y Mirai han demostrado que con la tecnología y estrategia adecuadas y la unidad de los equipos, los mitos de la distribución pueden ser desafiados y convertidos en historias de éxito. Mirando hacia delante sabemos que lo mejor está por venir y que esta década de transformación, innovación y crecimiento mutuo es solo el comienzo.