

Club Mac no és un hotel qualsevol. Amb 1024 habitacions dedicades al turisme familiar, ha destacat sempre per la seva singularitat, el seu enfocament centrat en el client, la seva capacitat de fidelització i la seva habilitat per desafiar els estàndards del sector.

No són pocs els reptes que ha hagut de superar, entre ells:

- La seva **ubicació**, a 45 minuts de l'aeroport.
- La seva gran **envergadura**, amb més de mil habitacions.
- No tenir el suport d'una gran marca internacional.
- Estar situat en una **destinació molt estacional** amb gran dependència dels operadors turístics.



“Sens dubte, en aquests anys de col·laboració, Mirai ens ha ajudat a ser valents en la presa de decisions a l'hora de canviar el nostre model de distribució. Per nosaltres s'ha convertit en una relació estreta de total confiança mútua en què tots sortim guanyant. Voldria agrair especialment les hores disteses de conversa de tu a tu amb Pablo Delgado”

Miguel Amengual,
Director Comercial.

Una dècada D'INNOVACIÓ I ÈXIT en distribució directa



mirai

Fa una dècada, la cadena Mac Hotels, amb el seu vaixell insígnia al capdavant, Club Mac, va prendre la decisió audaç d'emprendre aquest camí, i alhora guanyar en rendibilitat i independència, buscant ampliar l'abast de la venda directa en un sector dominat pels operadors turístics.

DESAFIANT MITES, REDEFININT LES REGLES

Els reptes a què Club Mac s'enfronta són tan imponents com el mateix hotel, que va continuar enderrocant més mites arrelats a la indústria al llarg del camí:



Van **desafiar** l'afirmació d'haver d'estar a Booking.com per vendre directe, deixant de col·laborar-hi el 2018, cosa que va impactar positivament la seva venda directa.



Van **simplificar** la seva distribució concentrant-se només en aquells canals que realment aporten valor, enfortint així els acords amb els seus principals partners i afavorint el creixement de la venda directa.



Van **enderrocar** la creença que la turoperació no deixa espai de creixement al web, trobant un channel mix equilibrat en què la venda directa no ha parat de créixer. Igual que el compte de resultats de l'hotel.



Van **enfrontar** al concepte que la venda directa és més cara que les OTA, mantenint un cost suportat molt per sota del dels intermediaris.

LÍDERS EN INNOVACIÓ I ESTRATÈGIA

Al llarg d'aquesta col·laboració, la trajectòria de Club Mac cap a la venda directa s'ha consolidat amb resultats extraordinaris:

VENDA DIRECTA 2013 6%	VENDA DIRECTA 2023 36%	COMISSIÓ SUPPORTADA 3,6%	CRÉIXER MARCA 60%
-----------------------------	------------------------------	--------------------------------	-------------------------

✓ Channel mix: **SIMPLIFICAT I OPTIMITZAT**

✓ Preu web: **SEMPRE MÉS COMPETITIU**

Aquest viatge d'una dècada ha estat tota una aventura

Club Mac i Mirai han demostrat que amb la tecnologia i estratègia adequades i la unitat dels equips, els mites de la distribució poden ser desafiatos i convertits en històries d'èxit. Mirant endavant, sabem que el millor encara ha de venir i que aquesta dècada de transformació, innovació i creixement mutu és només el començament.