

Gloria Thalasso & Hotels

Con presencia en Gran Canaria y Lanzarote, su propuesta va más allá de lo convencional: 7.000 m² dedicados a la salud y el relax en la mayor Thalasso de Europa, una gastronomía que fusiona tradición local con creatividad y un servicio cercano y auténtico que consolidan a esta cadena como un referente en hospitalidad y turismo de bienestar.

José María Mañaricúa

Propietario y Director de Operaciones de Gloria Thalasso & Hotels

"La colaboración con Mirai ha sido una decisión estratégica para la rentabilidad de nuestra cadena. Con su tecnología y visión, hemos logrado un crecimiento exponencial en la venta directa, lo que se traduce directamente en una mejora tangible de nuestra cuenta de ingresos. Lo que más valoro es la sinergia que hemos alcanzado; el equipo de Mirai se ha convertido en un cómplice indispensable, un socio que entiende nuestro negocio y nos ha acompañado con cercanía y profesionalidad. Este éxito demuestra que la tecnología adecuada, de la mano de un socio de confianza, se convierte en la herramienta clave para impulsar nuestra ganancia."

www.gloriapalaceth.com/

Javier Delgado Muerza

CEO EMEA de Mirai

"La alianza con Gloria Thalasso & Hotels es el resultado de once años de trabajo conjunto, basado en la confianza y en una visión compartida enfocada en la innovación. Desde el primer momento, el grupo Gloria volcó todos sus recursos y entusiasmo, y esa determinación, unida a nuestra tecnología y acompañamiento estratégico, ha sido la combinación perfecta para transformar su modelo de distribución. Para todo el equipo de Mirai es una satisfacción caminar junto a un socio que apuesta con valentía por el cambio y que, gracias a su excelencia operativa, ha impulsado su rentabilidad y autonomía comercial. Esperamos seguir creciendo juntos durante mucho tiempo."

www.mirai.com

CASO DE ÉXITO

Gloria Thalasso & Hotels transforma su modelo de distribución, llegando a alcanzar un 45% en venta directa

En Gloria Thalasso & Hotels entienden que **el verdadero lujo no se mide en estrellas**, sino en hacer que **cada huésped se sienta único**. Con más de tres décadas de historia, su propósito ha sido siempre el mismo: crear experiencias memorables donde bienestar, confort y sostenibilidad se entrelazan de manera natural.

EL DESAFÍO

En 2014, Gloria Thalasso & Hotels afrontaba un reto común en el sector, pero con un impacto particular:

- Fuerte dependencia de la turoperación y las OTA.
- Altos costes de intermediación.
- Experiencia digital limitada.
- Carencias tecnológicas y falta de know-how para dar el salto hacia la venta directa.

La necesidad era clara: recuperar el control de su distribución, fidelizar a los huéspedes y proyectar al mundo, también en el entorno digital, la esencia que ya ofrecían dentro de sus hoteles.

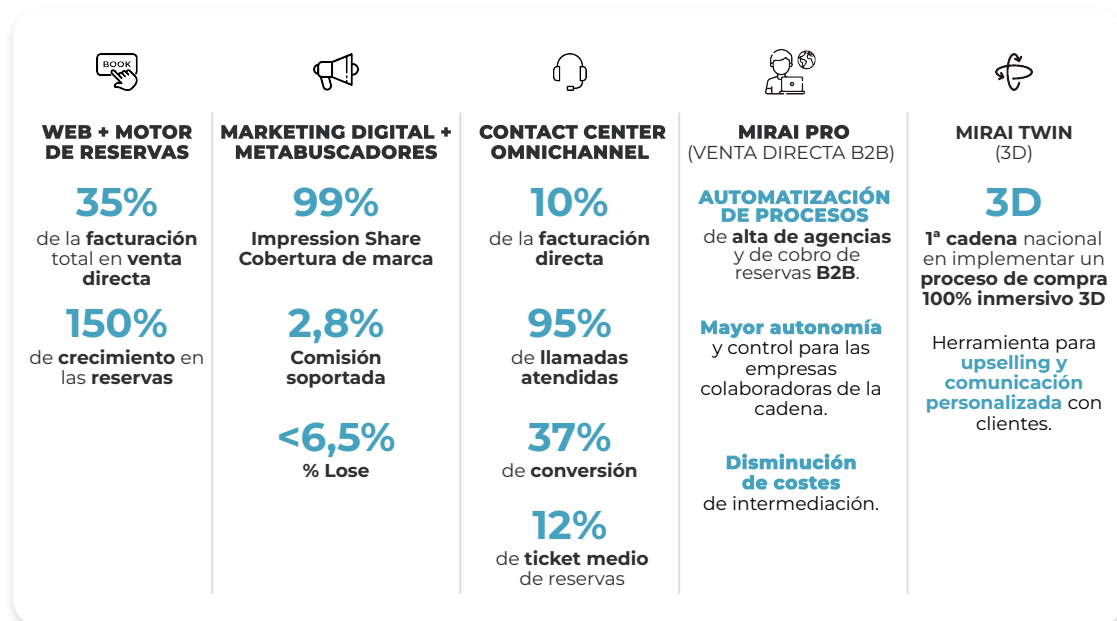
LA SOLUCIÓN

La elección de Mirai por parte de Gloria Thalasso & Hotels respondió a algo más profundo que la tecnología: buscaban un socio capaz de acompañarlos en cada paso, aportar visión estratégica y ofrecer un nivel de innovación constante, siempre con una comunicación cercana y transparente. Estos fueron los pasos:



RESULTADOS

La apuesta ha transformado por completo su modelo de distribución y la manera en que se relacionan con sus huéspedes:



CONCLUSIÓN

Gracias a esta alianza, la cadena no solo ha logrado incrementar de manera sostenida su venta directa, sino también mostrar al mercado una propuesta de valor diferencial que transmite lo que es: una marca que cuida cada detalle, que apuesta por el bienestar real de sus huéspedes y que pone la sostenibilidad en el centro de su modelo de negocio.