

Gloria Thalasso & Hotels

Amb presència a Gran Canària i Lanzarote, la seva proposta va més enllà del convencional: 7.000 m² dedicats a la salut i al relax a la Thalasso més gran d'Europa, una gastronomia que fusiona tradició local amb creativitat i un servei proper i autèntic que consoliden aquesta cadena com un referent en hospitalitat i turisme de benestar.

José María Mañaricúa

Propietari i Director d'Operacions

"La col·laboració amb Mirai ha estat una decisió estratègica per a la rendibilitat de la nostra cadena. Amb la seva tecnologia i visió, hem aconseguit un creixement exponencial en la venda directa, cosa que es tradueix directament en una millora tangible del nostre compte d'ingressos. El que més valoro és la sinergia que hem assolit; l'equip de Mirai s'ha convertit en un còmplice indispensable, un soci que entén el nostre negoci i ens ha acompanyat amb proximitat i professionalitat. Aquest èxit demostra que la tecnologia adequada, de la mà d'un soci de confiança, es converteix en l'eina clau per impulsar la nostra guanyança."

 www.gloriapalaceth.com/

Javier Delgado Muerza

CEO EMEA de Mirai

"L'aliança amb Gloria Thalasso & Hotels és el resultat d'onze anys de treball conjunt, basat en la confiança i en una visió compartida enfocada en la innovació. Des del primer moment, el grup Gloria va bolcar tots els seus recursos i entusiasme, i aquella determinació, unida a la nostra tecnologia i acompanyament estratègic, ha estat la combinació perfecta per transformar el seu model de distribució. Per a tot l'equip de Mirai és una satisfacció caminar al costat d'un soci que aposta amb valentia pel canvi i que, gràcies a la seva excel·lència operativa, ha impulsat la seva rendibilitat i autonomia comercial. Esperem seguir creixent junts durant molt de temps."

 www.mirai.com

CAS D'ÈXIT

Gloria Thalasso & Hotels transforma el seu model de distribució, arribant a assolir un 45% en venda directa

A Gloria Thalasso & Hotels entenen que **el veritable luxe no es mesura en estrelles**, sinó en fer que **cada hoste se senti únic**. Amb més de tres dècades d'història, el seu propòsit ha estat sempre el mateix: crear experiències memorables on benestar, confort i sostenibilitat s'entrellacen de manera natural.

EL DESAFIAMENT

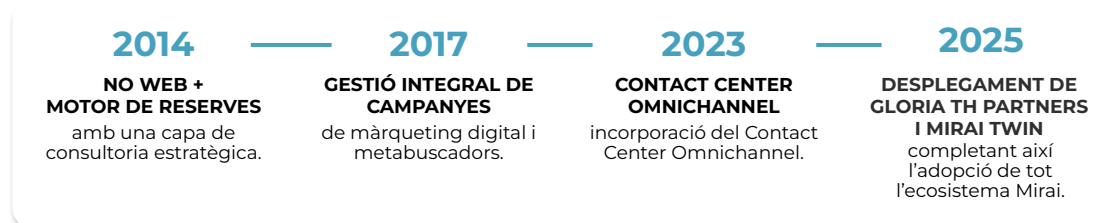
El 2014, Gloria Thalasso & Hotels afrontava un repte comú en el sector, però amb un impacte particular:

- Una forta dependència de la turoperació i les OTA.
- Alts costos d'intermediació.
- Una experiència digital limitada que no transmetia el valor diferencial de la marca.
- Mancances tecnològiques i falta de know-how per fer el salt cap a la venda directa.

La necessitat era clara: recuperar el control de la seva distribució, fidelitzar els hostes i projectar al món, també en l'entorn digital, l'essència que ja oferien dins dels seus hotels.

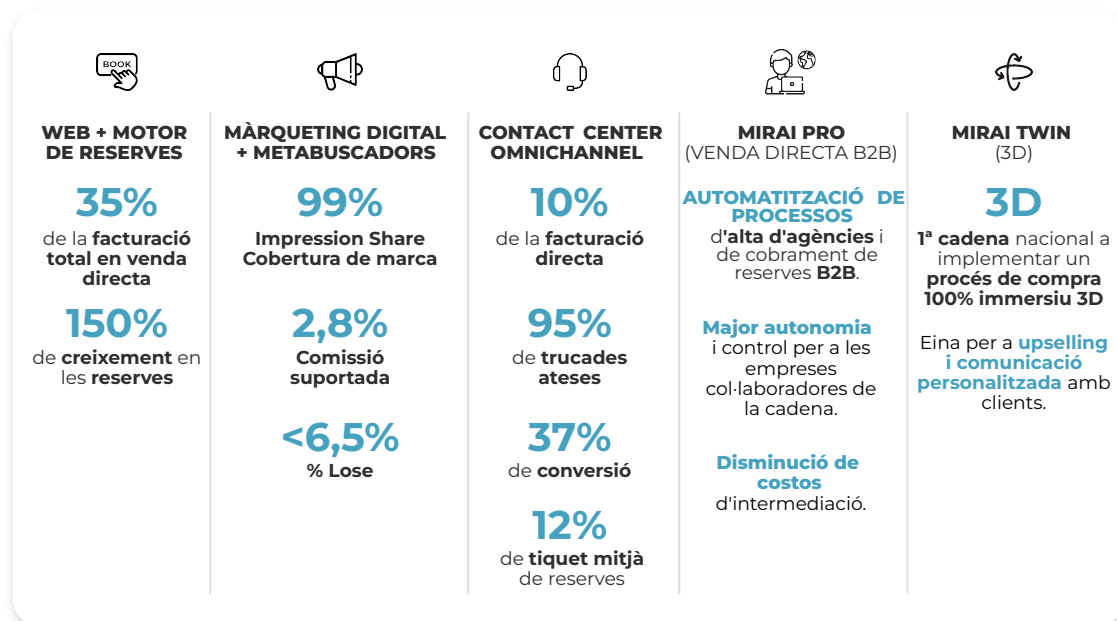
LA SOLUCIÓ

L'elecció de Mirai per part de Gloria Thalasso & Hotels va respondre a quelcom més profund que la tecnologia: buscaven un soci capaç d'acompanyar-los a cada pas, aportar visió estratègica i oferir un nivell d'innovació constant, sempre amb una comunicació propera i transparent. Aquests van ser els passos:



RESULTATS

L'aposta ha transformat completament el seu model de distribució i la manera en què es relacionen amb els seus hostes:



CONCLUSIÓ

Gràcies a aquesta aliança, la cadena no només ha aconseguit incrementar de manera sostinguda la seva venda directa, sinó també mostrar al mercat una proposta de valor diferencial que transmet el que és: una marca que cuida cada detall, que aposta pel benestar real dels seus hostes i que posa la sostenibilitat al centre del seu model de negoci.