

# CASO DE SUCESSO

## Competitividade Bahia Principe Hotels & Resorts

**As vendas diretas do Bahia Principe Hotels & Resorts alteram a sua situação competitiva em relação a outros canais de distribuição online**

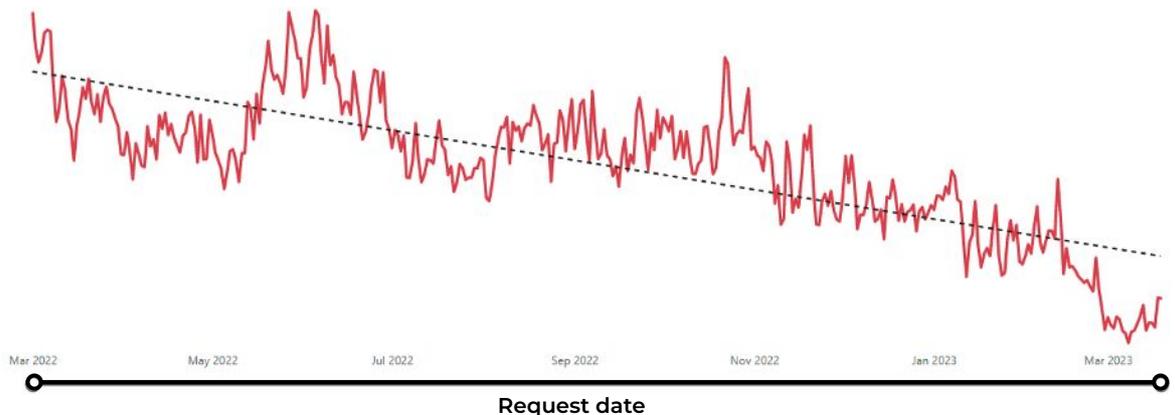
A Bahia Principe Hotels & Resorts está consciente das mudanças no mercado e no consumidor e está a apostar numa distribuição ordenada e eficiente que permita o crescimento das vendas diretas. Isto significa trabalhar com parceiros selecionados que proporcionem valor real, mantendo sempre um preço direto competitivo.

A Bahia Principe Hotels & Resorts tem as suas origens nas operações turísticas, onde a venda direta desempenhava um papel secundário. Para mudar esta cultura e a dinâmica associada, contratou a **Mirai Consulting** para ajudar a diagnosticar a situação, sugerir as mudanças necessárias e acompanhar a empresa nesta transformação.

Um dos aspetos mais relevantes para a venda direta é a sua competitividade de preços relação aos canais alternativos através dos quais o produto da Bahia Principe é comercializado. Isto é especialmente importante nos comparadores de hotéis (motores de metapesquisa), pois é evidente para o cliente final em momentos chave do processo de tomada de decisão.

O **Google Hotel Ads** é a principal montra de preços para os principais mercados da Bahia Principe. Com os seus dados é possível analisar quantas vezes os seus hotéis são impressos no ecossistema Google e como era o seu preço em relação a outros distribuidores do seu produto ([+info](#)). Semanalmente, a Mirai transfere estes dados, carrega-os em Power BI e gera um relatório que permite compreender a situação global e a de cada hotel, em cada mercado e para cada data de reserva ou estadia. Como resultado, construímos um **KPI clave: %Lose**, que é a percentagem de ocasiões em que o preço do hotel é pior do que o de outro distribuidor relevante. Esta é a sua evolução desde que a Mirai começou a colaborar com a Bahia Principe:

% Lose by Request date



**A melhoria na competitividade dos preços foi conseguida após várias fases de trabalho:**

- A primeira fase consistiu em ordenar / limpar os canais de distribuição para uma maior concentração naqueles que acrescentam valor.
- A segunda centrou-se na otimização das vendas diretas, analisando a competitividade dos seus preços em diferentes cenários (hotel, mercados, datas...) e ajustando conforme necessário.
- A terceira e última consistiu em encontrar e documentar os casos mais relevantes, a fim de tomar medidas junto dos canais de distribuição envolvidos.

Pablo Sánchez, da Mirai Consulting, destaca a importância de ser competitivo no canal direto como um dos pilares comerciais: "Pode ter o melhor website, o melhor motor e gastar milhões em marketing digital, mas se não for competitivo as reservas acabarão por ser feitas por outra pessoa".

### CONCLUSÃO

A Bahia Principe Hotels & Resorts passou de um nível de competitividade que poderia ser melhorado para um nível muito bom, uma referência no setor, o que lhe permite desfrutar de um melhor desempenho das suas campanhas de metapesquisa e conseguir **mais reservas a um custo mais eficiente**.

### BAHIA PRINCIPE HOTELS & RESORTS

- Cadeia de hotéis do Grupo Piñero com 24 hotéis nas Caraíbas (República Dominicana, México e Jamaica) e em Espanha (Maiorca e Tenerife)
- Hotéis que operam sob 4 marcas diferentes: Luxury, Grand, Fantasia e Sunlight

[www.bahia-principe.com](http://www.bahia-principe.com)

### MIRAI CONSULTING

- Especializados em comércio eletrónico, venda direta e distribuição hoteleira
- Parte da Mirai, uma empresa focada na otimização da venda direta hoteleira
- Google Premier Partner

[www.mirai.com](http://www.mirai.com)

### DESAFIOS

- Melhorar a competitividade dos preços em relação aos retalhistas online
- Melhorar o desempenho de vitrines como o Google Hotel Ads
- Otimizar e aumentar as vendas diretas

### RESULTADOS

- %Lose inferior a 10%
- Impression share próxima de 95%
- As vendas diretas crescem a dois dígitos e atingem níveis recorde

*"Estamos muito satisfeitos com os resultados da colaboração com a Mirai. Desde o início que temos trabalhado como uma só equipa. O seu envolvimento, visão e experiência tornaram o processo muito interessante e satisfatório e conseguimos alinhar toda a organização para o mesmo objetivo."*

### Lluís Salord

SVP Global Sales,  
Contracting & Distribution  
@Bahia Principe