



O Club Mac não é um hotel qualquer. Com 1024 quartos dedicados ao turismo familiar, sempre se destacou pela sua singularidade, pela abordagem centrada no cliente, pela capacidade de fidelização e de desafiar os padrões do setor.

No entanto, teve de superar muitos desafios, entre eles:

- A sua **localização**, a 45 minutos do aeroporto.
- A sua **grande dimensão**, com mais de mil quartos.
- Não ser apoiado por uma grande marca internacional.
- Estar localizado num **destino muito sazonal**, com uma grande dependência de operadores turísticos.

Há uma década, a cadeia Mac Hotels, com o seu emblemático Club Mac ao comando, tomou a decisão corajosa de enveredar por este caminho e, com isso, ganhar rentabilidade e independência, procurando alargar o âmbito das suas vendas diretas num setor dominado pelos operadores turísticos.

DESAFIAR OS MITOS, REDEFINIR AS REGRAS

Os desafios que o Club Mac enfrenta são tão imponentes como o próprio hotel, que continuou a derrubar mais mitos enraizados da indústria ao longo do seu percurso:



Desafiaram a afirmação de terem que estar presentes no Booking.com para vender diretamente, deixando de colaborar com eles em 2018, o que impactou positivamente suas vendas diretas.



Simplificaram a sua distribuição concentrando-se apenas nos canais que realmente acrescentam valor, reforçando assim os acordos com os seus principais partners e favorecendo o crescimento das vendas diretas.



Derrubaram a crença de que os operadores turísticos não deixam espaço para o crescimento no site, encontrando um channel mix equilibrado de canais em que as vendas diretas não pararam de crescer. Tal como a demonstração de resultados do hotel.



Foram confrontados com o conceito de que a venda direta é mais cara do que as OTAs, embora mantendo um custo suportado muito inferior ao dos intermediários.



“Sem dúvida, nestes anos de colaboração, a Mirai ajudou-nos a ser corajosos na tomada de decisões quando se trata de mudar o nosso modelo de distribuição. Para nós, tornou-se uma relação estreita de total confiança mútua, com a qual todos ganhamos. Agradecer especialmente pelas horas descontraídas de conversa a sós com Pablo Delgado”

LÍDERES EM INOVAÇÃO E ESTRATÉGIA

Ao longo desta parceria, a trajetória do Club Mac para a venda direta foi consolidada com resultados extraordinários:

VENDA DIRECTA 2013 6%	VENDA DIRECTA 2023 36%	COMISSÃO SUPPORTADA 3,6%	CRESCIMENTO MARCA 60%
-----------------------------	------------------------------	--------------------------------	-----------------------------

- ✓ Channel mix: **SIMPLIFICADO E OTIMIZADO**
- ✓ Precio web: **PREÇO MAIS COMPETITIVO NO SEU SITE**

Esta viagem de uma década tem sido uma grande aventura

O Club Mac e a Mirai demonstraram que, com a tecnologia, estratégias adequadas e união entre as equipas, os mitos da distribuição podem ser desafiados e convertidos em histórias de sucesso. Olhando para o futuro, sabemos que o melhor ainda está para vir e que esta década de transformação, inovação e crescimento mútuo é apenas o começo.