

mirai

Gloria Thalasso & Hotels

Com presença em Gran Canaria e Lanzarote, a sua proposta vai além do convencional: 7.000 m² dedicados à saúde e ao relaxamento na maior Thalasso da Europa, uma gastronomia aue funde tradição local com criatividade e um servico próximo e autêntico que consolidam esta cadeia como uma referência em hospitalidade e turismo de bem-estar

José María Mañaricúa

Proprietário e Diretor de Operações de Gloria Thalasso & Hotels

"A colaboração com a Mirai foi uma decisão estratégica para a rentabilidade da nossa cadeia. Com a sua tecnologia e visão, alcancámos um crescimento exponencial na venda direta, o que se traduz diretamente numa melhoria tangível da nossa conta de resultados. O que mais valorizo é a sinergia que atingimos; a equipa da Mirai converteu-se num cúmplice indispensável, uma parceira que entende o nosso negócio e nos acompanhou com proximidade e profissionalismo. Este sucesso demonstra que a tecnologia adequada, nas mãos de uma parceira de confiança, torna-se a ferramenta chave para impulsionar o nosso lucro."



www.gloriapalaceth.com/

Javier Delgado Muerza

CEO EMEA de Mirai

"A alianca com a Gloria Thalasso & Hotels é o resultado de onze anos de trabalho coniunto, baseado na confiança e numa visão partilhada focada na inovação. Desde o primeiro momento, o grupo Gloria dedicou todos os seus recursos e entusiasmo, e essa determinação, unida à nossa tecnologia e acompanhamento estratégico, foi a combinação perfeita para transformar o seu modelo de distribuição. Para toda a equipa da Mirai é uma satisfação caminhar ao lado de uma parceira que aposta com valentia na mudança e que, graças à sua excelência operacional, impulsionou a sua rentabilidade e autonomia comercial. Esperamos continuar a crescer juntos por muito tempo."

CASO DE SUCESSO

Gloria Thalasso & Hotels transforma o seu modelo de distribuição, chegando a alcançar 45% em venda direta

Na Gloria Thalasso & Hotels entendem que o verdadeiro luxo não se mede em estrelas, mas sim em fazer com que cada hóspede se sinta único. Com mais de três décadas de história, o seu propósito tem sido sempre o mesmo: criar experiências memoráveis onde bem-estar, conforto e sustentabilidade se entrelaçam de forma natural.

O DESAFIO

Em 2014, a Gloria Thalasso & Hotels enfrentava um desafio comum no setor, mas com um impacto particular:

- Uma forte dependência da turoperação e das OTAs.
- Custos elevados de intermediação.
- Uma experiência digital limitada que não transmitia o valor diferencial da marca.
- · Carências tecnológicas e falta de know-how para dar o salto para a venda direta.

A necessidade era clara: recuperar o controlo da sua distribuição, fidelizar os hóspedes e projetar para o mundo, também no ambiente digital, a essência que já ofereciam dentro dos seus hotéis.

A SOLUÇÃO

A escolha da Mirai por parte da Gloria Thalasso & Hotels respondeu a algo mais profundo do que a tecnologia: procuravam uma parceira capaz de os acompanhar em cada passo, aportar visão estratégica e oferecer um nível de inovação constante, sempre com uma comunicação próxima e transparente. Estes foram os passos:

2014

NOVO SITE + MOTOR DE RESERVAS

com uma camada de consultoria estratégica. 2017

GESTÃO INTEGRAL DE CAMPANHAS

de marketing digital e metabuscadores.

2023

CONTACT CENTER OMNICHANNEL

incorporação do Contact Center Omnichannel.

2025

LANCAMENTO DA **GLORIA TH PARTNERS E MIRAI TWIN**

completando assim a adoção de todo o ecossistema da Mirai.

RESULTADOS

A aposta transformou por completo o seu modelo de distribuição e a forma como se relacionam com os seus hóspedes:



RESERVAS

35%

da **faturação total** em vendas diretas

150%

de **crescimento** nas reservas

SITE + MOTOR DE MARKETING DIGITAL + **METABUSCADORES**

99%

Impression Share Cobertura de marca

> 2,8% Comissão suportada

<6,5%

CONTACT CENTER OMNICHANNEL

10%

da **faturação**

95%

das **chamadas** atendidas

37% de **conversão**

12% no **valor médio** das reservas

MIRAI PRO (VENDA DIRETA B2B)

AUTOMATIZAÇÃO DE PROCESSOS

de **registo de** agências e de cobrança de reservas **B2B**.

Maior autonomia e controlo para as empresas parceiras da cadeia.

Diminuição dos custos de intermediação.

MIRAI TWIN

3D

1ª cadeia nacional a implementar um processo de compra 100% imersivo em 3D

Uma ferramenta para upselling e comunicação personalizada com clientes.

CONCLUSÃO

Graças a esta aliança, a cadeia não só conseguiu aumentar de forma sustentada a sua venda direta, como também mostrar ao mercado uma proposta de valor diferenciada que transmite aquilo que é: uma marca que cuida de cada detalhe, que aposta no bem-estar real dos seus hóspedes e que coloca a sustentabilidade no centro do seu modelo de negócio.

