

Olivia Singular Houses: +91% em vendas do canal direto



+91%
VENDAS DO
CANAL DIRETO

40-50%
SHARE DE VENDAS
DA CADEIA

PARATY
— T E C H —



OLIVIA
Singular Houses

CASO DE SUCESSO

Uma parceria que coloca o canal direto no centro da estratégia

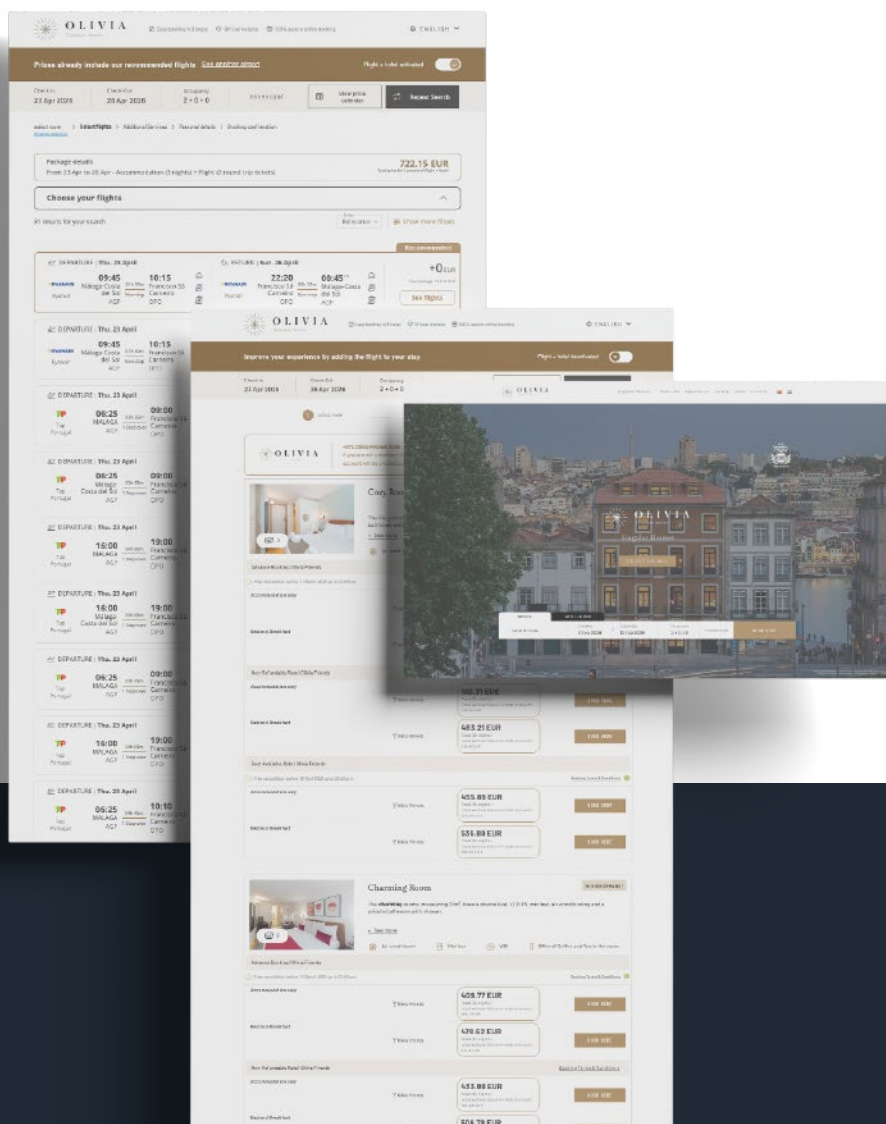
Carlos de Freitas, Diretor Geral da Olivia Singular Houses (durante o projeto)

A **Olivia Singular Houses** é um grupo de hotéis boutique no Porto, composto por três unidades com identidade própria, *Exmo Hotel*, *1872 River House* e *Marquês Garden House*, unidas por uma mesma essência: autenticidade, atenção ao design e uma experiência de hóspede cuidadosamente pensada ao detalhe.

O ponto de partida caracterizava-se por uma forte dependência da intermediação e por um canal direto que não estava a explorar todo o seu potencial de rentabilidade, uma realidade frequente em hotéis boutique.

A parceria com a Paraty Tech surgiu com um objetivo claro: **impulsionar a venda direta como principal canal de vendas e consolidar uma estratégia comercial sólida** e sustentável em todas as unidades do grupo.

CASO DE SUCESSO



O impulso do motor de reservas redefiniu o nosso crescimento

Carlos de Freitas, Diretor Geral da Olivia Singular Houses (durante o projeto)

Em 2023, o canal direto da **Olivia Singular Houses** representava apenas **17% do share total de vendas**, num cenário claramente dominado pelas OTAs e outros intermediários. Apesar de contar com um produto com elevado potencial, o grupo não dispunha de uma estratégia ativa que lhe permitisse reduzir a dependência de terceiros e reforçar a captação de reservas diretas.

Com a **Paraty Tech**, o canal direto passou a ocupar um lugar central na estratégia, com o objetivo prioritário de o transformar num verdadeiro motor de crescimento.

A evolução foi clara. Em menos de dois anos, o canal direto registou um crescimento significativo, **passando a representar entre 40% a 50% do total de vendas da cadeia**, consolidando-se como um dos principais pilares da sua estratégia comercial.

+91%

VENDAS COM A PARATY TECH

40%–50%

SHARE MÉDIO DE DIRETOS EM 2025

PARATY
— T E C H —



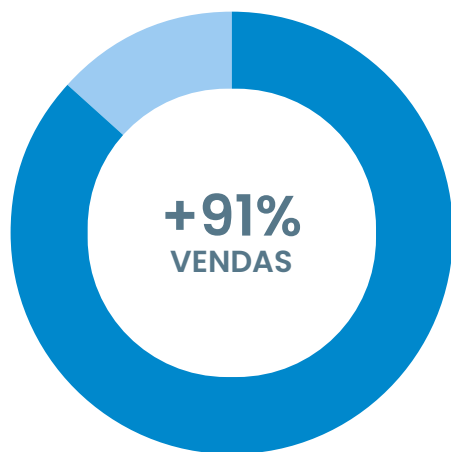
OLIVIA
Singular Houses

CASO DE SUCESSO

UM NOVO MOTOR DE RESERVAS QUE IMPULSIONA O CRESCIMENTO

Aumento de vendas do motor de reservas

2023 vs. 2025



● Motor Paraty Tech ● Antigo motor

A implementação do **motor de reservas da Paraty Tech** representou um marco estratégico na consolidação da venda direta da Olivia Singular Houses.

Em comparação com a solução anterior, esta integração permitiu otimizar a experiência do utilizador, melhorar as taxas de conversão e dotar o canal direto de uma infraestrutura sólida, escalável e orientada para resultados.

Entre o início da colaboração, em 2023, e o final de 2025, as vendas geradas através do motor de reservas registaram um **crescimento de 91% ao nível do grupo, reforçando o posicionamento do canal direto como eixo central** da sua estratégia de distribuição e rentabilidade.

PARATY
— T E C H —



OLIVIA
Singular Houses

CASO DE SUCESSO

A FÓRMULA DO CRESCIMENTO: TECNOLOGIA, ESTRATÉGIA E EQUIPA

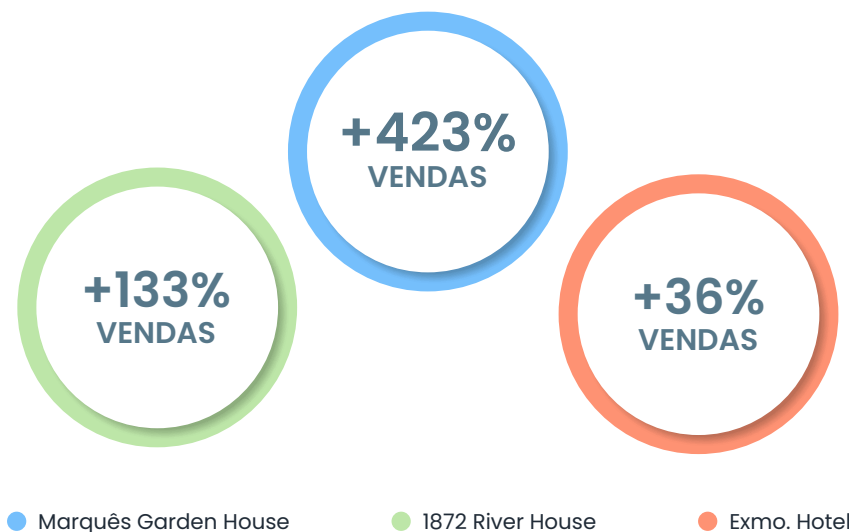
O sucesso da colaboração reflete-se igualmente na análise individual de cada unidade até ao final de 2025.

A evolução positiva foi transversal a toda a cadeia e, em alguns casos, particularmente expressiva. No **Marquês Garden House**, por exemplo, as receitas do canal direto chegaram a multiplicar-se por cinco neste período (+423%).

Paralelamente, a tecnologia implementada permitiu ampliar a capacidade comercial de cada hotel para além da venda de quartos, integrando a **solução nativa de Hotel + Voo e o serviço de Transfers**, proporcionando ao hóspede uma experiência de reserva completa, fluida e sem fricções. Um passo que não só melhora a experiência do utilizador, como também aumenta o ticket médio, as roomnights e a taxa de conversão.

Aumento de vendas do motor de reservas

2023 vs. 2025



O CANAL DIRETO

EIXO CENTRAL DA DISTRIBUIÇÃO

O reforço do canal direto não se traduziu apenas num maior volume de vendas, mas também num maior protagonismo dentro do mix de distribuição de cada unidade.

A nova estratégia consolidou o seu posicionamento como canal prioritário, aumentando o seu share e proporcionando ao grupo um maior controlo sobre a **distribuição, os preços e a relação com o cliente final**.

Este avanço representa uma mudança estrutural no modelo comercial: **o canal direto deixou de assumir um papel complementar para se afirmar como um dos pilares estratégicos do negócio**. Os resultados alcançados em cada hotel confirmam a evolução para um modelo mais rentável, sustentável e plenamente alinhado com a visão do grupo.

Share de vendas 2025

1872 River House

45%

Marquês Garden House

31%

Exmo. Hotel

30%

COORDENAÇÃO E COMUNICAÇÃO CONTÍNUA ENTRE EQUIPAS

Só tenho palavras de agradecimento para a Paraty pela confiança, apostar numa empresa pequena, com 40 quartos só, num mercado cada dia mais competitivo e **sem medo de lutar contra monstros como Booking e Expedia**.

E por confiar em mim e na Olivia. Pela **transparência, respeito e frontalidade que nos levou a desenvolver mais que uma parceria**, mas uma relação com ética, profissionalismo e sinceridade.

Carlos de Freitas, Diretor Geral da Olivia Singular Houses (durante o projeto).



PARATY
— T E C H —



OLIVIA
Singular Houses

CASO DE SUCESSO

UM CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL A LONGO PRAZO PARA O CANAL DIRETO



CONCLUSÕES

A colaboração entre a **Olivia Singular Houses** e a **Paraty Tech** representou uma mudança estrutural no seu modelo de distribuição.

Em menos de dois anos, o canal direto passou de 17% para mais de 40% da produção total, consolidando-se como pilar estratégico central de rentabilidade e chegando a duplicar as receitas obtidas com o motor de reservas anterior.



FATORES DE SUCESSO



Estratégia 100% orientada para a valorização do canal direto



Coordenação e comunicação contínua entre equipas



Motor de reservas otimizado e em constante evolução



Soluções diferenciadoras (Hotel + Voo, Transfers)



OBJETIVOS ALCANÇADOS



+91% de vendas diretas (2023 vs. 2025)



Até **+423% de crescimento** numa das unidades



Share de venda direta superior a **40%, com picos próximos dos 50%**



Base tecnológica preparada para sustentar o crescimento futuro

PARATY
— T E C H —



OLIVIA
Singular Houses

CASO DE SUCESSO

ESPAÑA

(+34) 952 230 887

salesinfo@paratytech.com

USA

(+1) 407 455 0160

info.usa@paratytech.com

MÉXICO

(+52) 998 341 4897

info.mexico@paratytech.com

COLÔMBIA

(+57) 321 296 2015

info.colombia@paratytech.com

PORTUGAL

(+351) 300 506 271

info.portugal@paratytech.com

www.paratytech.com



WEB | MOTOR | REVENUE | MARKETING | VOZ

In **technology** we **trust**

PARATY
— T E C H —

Paratyworld