



Pesquisa

Canais de Distribuição

Resorts Brasil

Apresentação

A **Noctua Advisory**, em parceria com a **Resorts Brasil**, tem o prazer de apresentar a primeira e mais abrangente Pesquisa de Canais de Distribuição de Resorts no país.

Esta iniciativa tem como objetivo oferecer informações e análises estratégicas que apoiem o entendimento de uma disciplina complexa e de alto impacto na performance das receitas: a distribuição.

Participaram do estudo mais de 33 empreendimentos, distribuídos em 26 cidades brasileiras. A coleta das informações aconteceu em outubro de 2025 e a performance é relativa ao ano de 2024.

Agradecemos a todos que contribuíram para a realização deste amplo e consistente estudo setorial e reforçamos nosso compromisso em gerar informações valiosas para o aprimoramento contínuo do desempenho do turismo de lazer em nosso país.

Boa leitura a todos!



Paulo Salvador

Consultor Sênior
Noctua Advisory



Juliana Salles

Diretora de Operações
Resorts Brasil

Coordenação do estudo



Paulo Salvador

Marketing &
Inovação



Henrique Campolina

Performance &
Asset Management



Giovanna Cagni

Pesquisas de Mercado
& Gestão Estratégica



Luiza Roesler

Revenue Management
& Analytics



Júlia Vaz

Pesquisas de Mercado
& Gestão Estratégica

Equipe

Resorts Brasil



Ana Biselli Aider

Presidente Executiva



Juliana Salles

Diretora de Operações



Aline Curti

Gerente de Projetos
& Relacionamento



Arthur Sant'Ana

Analista de Relações
Institucionais



Diogo Kauã

Estagiário de
Comunicação & Marketing



Fernanda Ramalho

Analista de Projetos
& Pesquisa



Lucia Malzone

Gerente de
Projetos



Matheus Almeida

Analista de
Marketing & Projetos



Paloma Pimenta

Assistente de Projetos
& Eventos



Raquel Bozo

Analista
Administrativo

Comitê de Inteligência de Mercado

Resorts Brasil



Mariana Aldrigui

(Líder do Comitê)
USP



Anderson Voltolini

Recanto Catarata
Thermas



Daniela Rocco

Costão do
Santinho Resort



Diego Garcia

Mabu Thermas
Grand Resort



Edman Aquino

Grupo
Aviva



Filiphe Scott

Wish Hotels &
Resorts



Igor Castelo

Grupo
Amarante



Maitê Teixeira

Cana Brava All
Inclusive Resort



Maria Helena S.

Tivoli Ecoresort
Praia do Forte



Rodrigo Vaz

Hot Beach Parques &
Resorts

O universo de empreendimentos do estudo



10 mil

UHs



8

Canais de
distribuição



29

Associados



26

Municípios



2

Categorias:
Praia e campo



33

Resorts

Ao todo,
analisamos
12 variáveis



Reservas de
OTAs



Reservas de
Conectores Online
(IDS)



Reservas
no site
próprio



Reservas da
central de
reservas



Reservas de
operadoras



Reservas
de GDS



Reservas
direto na
propriedade



Reservas de
grupos e
eventos



Resorts de
praia



Resorts de
campo



Meios de
pagamento



*Room
nights*

Análise estruturada em duas grandes partes



1

**A importância
do estudo**



2

**Performance dos
canais de
distribuição**



A importância do estudo

Distribuição: uma das principais linhas de custo dos resorts



A&B



Folha de
pagamento



Fees de
operadora



Utilidades



Manutenção



Distribuição

Hotéis e resorts têm em média 20% de custo de aquisição



Custo de aquisição de clientes aumentou 35% entre 2022 e 2025 (LTV³ aumentou 4,5%)¹.

Companhias aéreas gastam de 3 a 8%².



Custos de distribuição



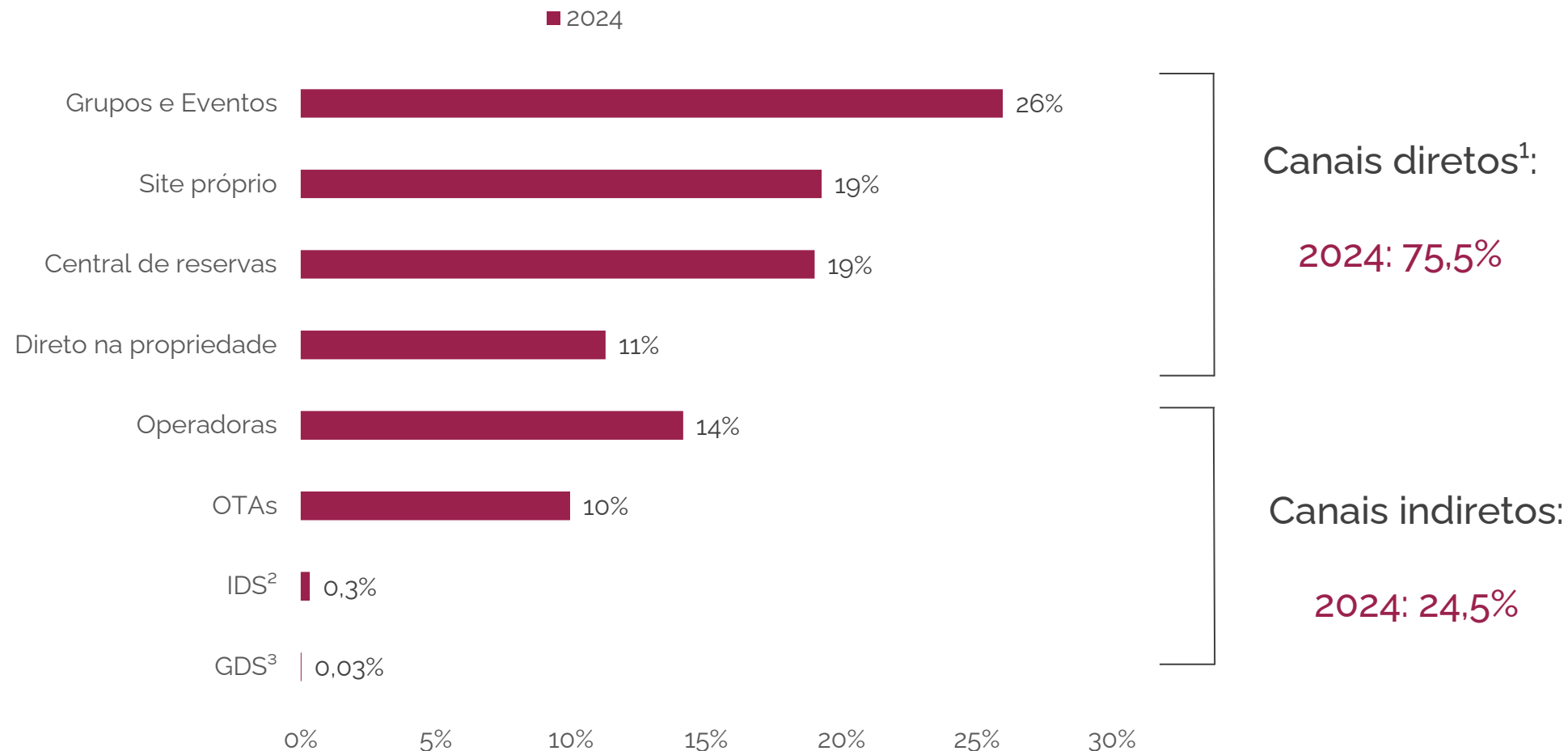
Fonte: Noctua. ¹ Let's book/pesquisa Adobe/Publicis. ² Kalibri Labs

³LTV (Lifetime Value ou "valor do tempo de vida do cliente") estima o valor total que um cliente gera ao longo de todo o relacionamento com a marca..



Performance dos canais Resorts Brasil

Share de vendas por tipo de canal



¹A composição da amostra é de 63% resorts de campo e 37% resorts de praia. ²IDS: Reservas de Sistemas Digitais não incluídas OTAs e Operadoras. ³GDS: Sistema de distribuição global que conecta meios de hospedagem, cias aéreas, operadoras e agências. Dados coletados em outubro de 2025 referentes ao ano de 2024. Fonte: Noctua | Resorts Brasil, 2025.

Fatores observados



R\$ 9,2 bilhões passaram pelos canais de distribuição dos resorts associados em 2024.

Volta dos eventos: crescimento de 14% de um ano para outro (26% sob o total de *Room Nights*).

Operadoras: representam 14% da produção das reservas com uma taxa de automação¹ de 93%. Reservas *offline* em queda.

Distribuição direta: site próprio é o grande destaque com crescimento de 32%, representando 19% do *share* das reservas em 2024.

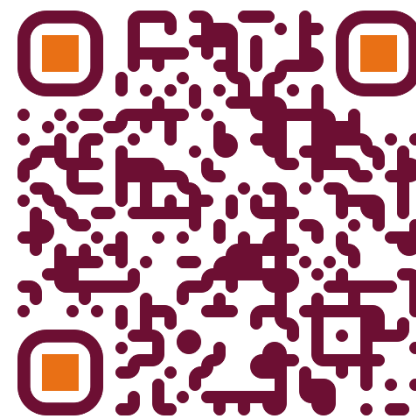
11% das reservas direto na propriedade: avaliar qual nível de automação para esse canal.

Share das OTAs: patamar de 10% representa oportunidade para os resorts buscarem mais parcerias com esses canais?

Reservas por texto (WhatsApp) já representam 37% das vendas das centrais de reservas.

¹Taxa de automação: percentual de reservas processadas de forma automática.

Participe da próxima
edição da pesquisa
para acessar o
relatório completo e
os principais insights
do mercado



 Noctua



Concretizando negócios que transformam

somosnoctua.com.br

