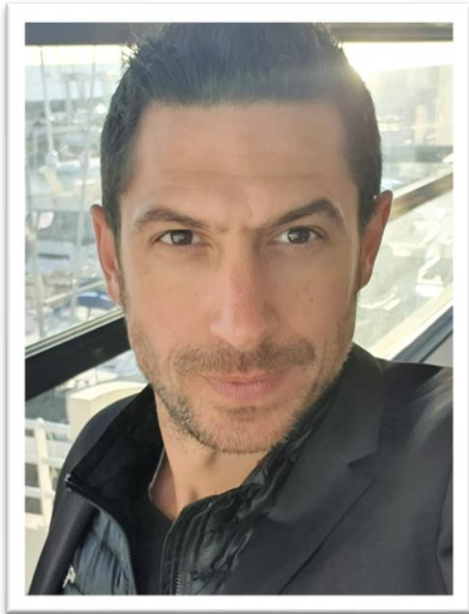


Atelier n°8 : Les leviers pour développer ses ventes sur le web

Focus Hébergement « pro »



A distance
07 décembre 2021



Mathieu VADOT

Fondateur du cabinet Marketing&Tourisme.
Co-fondateur de la marque « id-rezo ».
Consultant indépendant en marketing touristique



SITE WEB

www.id-rezo.com

www.marketing-tourisme.net



mathieu.vadot@id-rezo.com



Facebook.com/Marketing.Tourisme



Linkedin.com/in/mathieuvadot/



MARKETING
&
TOURISME

État des lieux et prospective concernant la distribution des hébergements

SITUATION & POINTS CLEFS

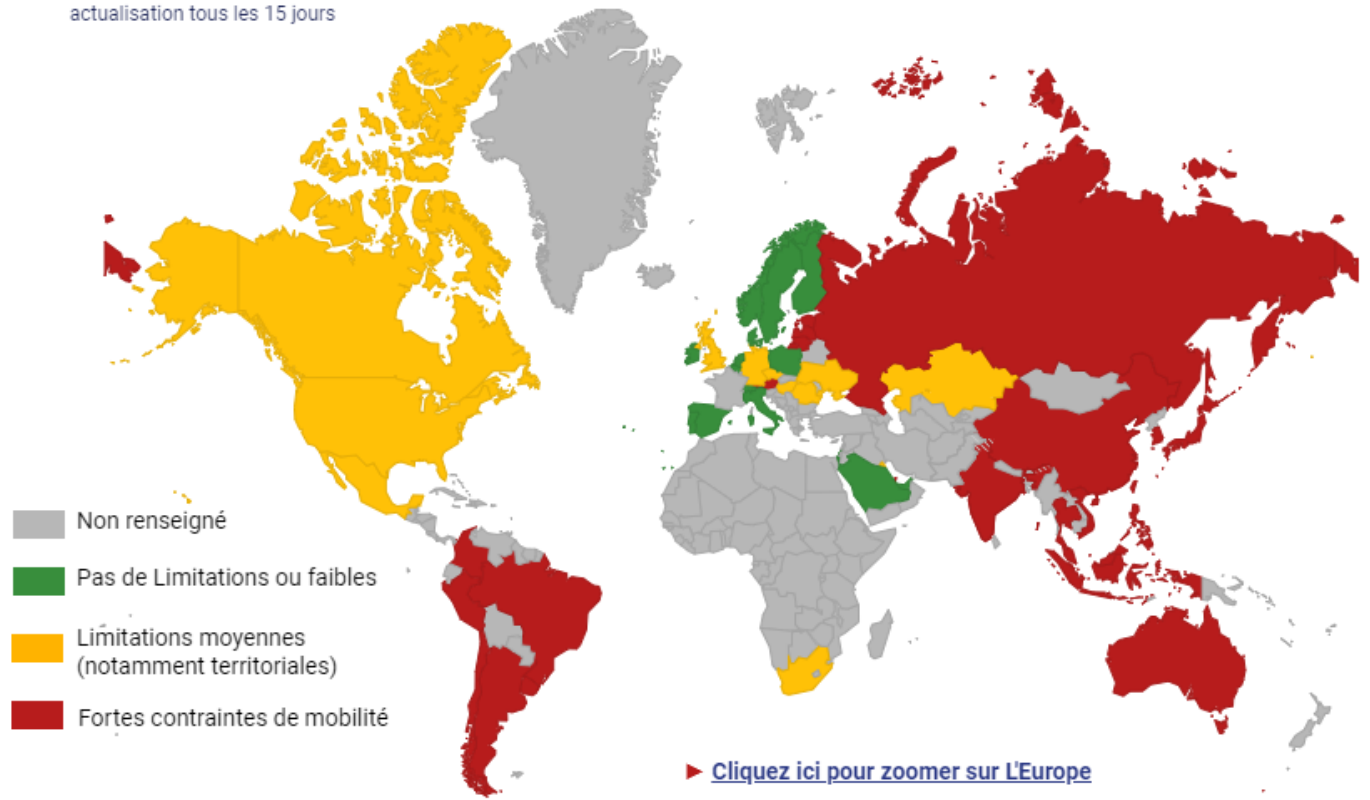
Sélectionnez le marché dans ce menu déroulant ou cliquez sur la carte



Etat des mobilités internationales vers la France

Dernière mise à jour : 2021-11-19
actualisation tous les 15 jours

- Recommandations locales pour les séjours en France -



Pour plus d'informations sur ce marché, merci de contacter:



Arrivées aériennes à Fin octobre 2021 vers la France avec comparatif Espagne/Italie

Marchés	France		Espagne		Italie	
	YTD Evol %	Oct. Evol %	YTD Evol %	Oct. Evol %	YTD Evol %	Oct. Evol %
Total international arrivals	-75,8%	-51,3%	-63,6%	-37,4%	-76,5%	-55,6%
Purchased trip origins	-79,2%	-56,6%	-66,0%	-43,6%	-80,3%	-61,6%
United Kingdom	-80,4%	-45,6%	-80,5%	-51,7%	-86,7%	-67,2%
Sweden	-56,9%	-26,7%	-12,3%	21,9%	-61,8%	-26,2%
Denmark	-45,5%	13,8%	-13,9%	49,8%	-49,7%	8,0%
Germany	-71,7%	-42,0%	-44,5%	-21,7%	-63,6%	-36,0%
Austria	-66,6%	-30,4%	-73,5%	-49,8%	-71,8%	-45,4%
Russia	-94,8%	-92,1%	-94,8%	-89,6%	-92,6%	-85,0%
Spain	-66,8%	-30,6%			-67,1%	-32,8%
Italy	-63,3%	-22,9%	-64,9%	-44,0%		
Israel	-60,7%	-17,6%	-86,4%	-68,1%	-84,9%	-62,4%
U.S.A.	-76,8%	-56,6%	-73,7%	-53,7%	-77,6%	-59,4%
Canada	-74,6%	-50,0%	-90,4%	-80,3%	-88,0%	-78,5%
Mexico	-74,8%	-49,6%	-65,6%	-39,7%	-88,8%	-81,3%
Brazil	-81,8%	-53,1%	-82,9%	-42,7%	-91,4%	-90,4%
China	-99,6%	-99,6%	-99,8%	-99,9%	-99,9%	-100,0%
Japan	-96,3%	-94,2%	-98,3%	-98,1%	-98,6%	-97,6%
South Korea	-97,0%	-92,7%	-98,4%	-96,4%	-98,8%	-97,7%
India	-93,5%	-68,4%	-95,2%	-79,4%	-99,0%	-96,3%
Australia	-98,7%	-98,0%	-99,2%	-98,8%	-99,5%	-99,3%
Others	-69,7%	-41,7%	-60,2%	-29,1%	-68,5%	-42,7%

Evolution 2021/2019

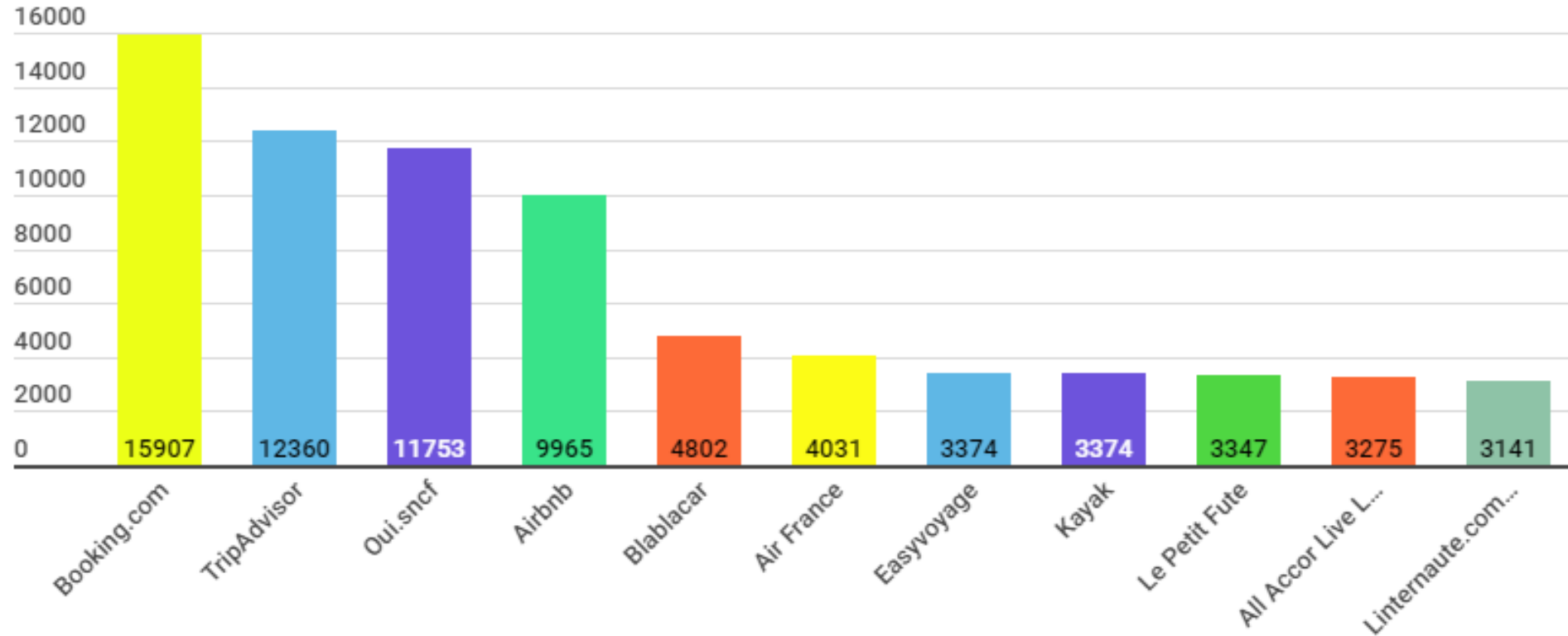
Les arrivées internationales vers la France en octobre sont encore faibles par rapport à 2019 avec un retard de -51%.

La France reste globalement en retard par rapport à l'Espagne.

Traitement Atout France, source Forwardkeys

Les revenus liés aux clientèles étrangères risquent d'être encore très sérieusement affectés...

Top 10 des marques de voyage (juillet 2021)



Classement L'Echo touristique à partir des données Médiamétrie//NetRatings en France en milliers de visiteurs uniques (ordinateur + téléphone mobile + tablette) en juillet 2021, catégorie Voyage (hors sous-catégorie Plans/cartes). Nous avons retiré du top fourni par le cabinet d'audience les marques suivantes : SNCF, Uber, RATP.

Côté Hôtels...

MARKET SHARE OF DISTRIBUTION CHANNELS IN EUROPE

Percentage of reservation revenue after cancellations by channel

	2014	2015	2016	2017	2018	Change
Booking Group	43.6%	46.4%	52.2%	51.7%	48.3%	4.7
Website Direct	27.2%	24.8%	20.8%	19.3%	20.9%	-6.3
Expedia Group	19.8%	18.2%	16.6%	18.4%	20.2%	0.4
Hotelbeds Group	4.0%	5.3%	5.1%	5.3%	5.2%	1.2
Other OTAs	2.6%	2.3%	2.3%	2.3%	2.4%	-0.2
Other Wholesalers	1.1%	1.4%	1.5%	1.8%	2.0%	0.9
HRS Group	1.6%	1.6%	1.5%	1.2%	1.0%	-0.6

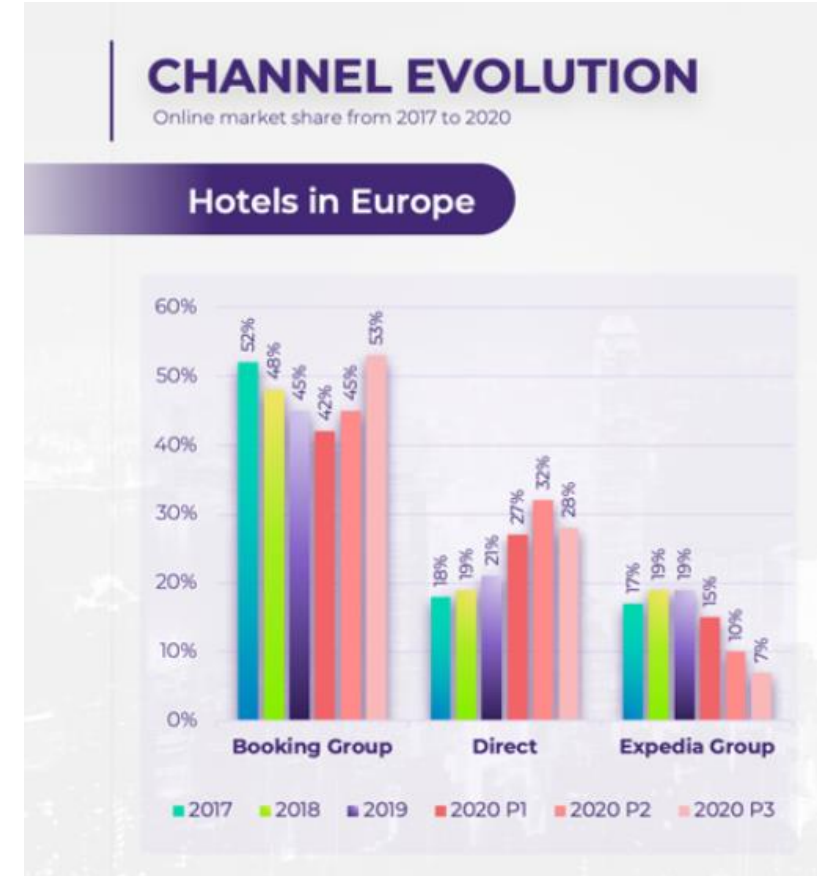
Market share evolution of the main distribution channels. Percentages calculated based on the revenue generated by each channel after cancellations. Based on a sample of 680 D-EDGE hotel clients in Europe.

D-EDGE, Hospitality Solutions

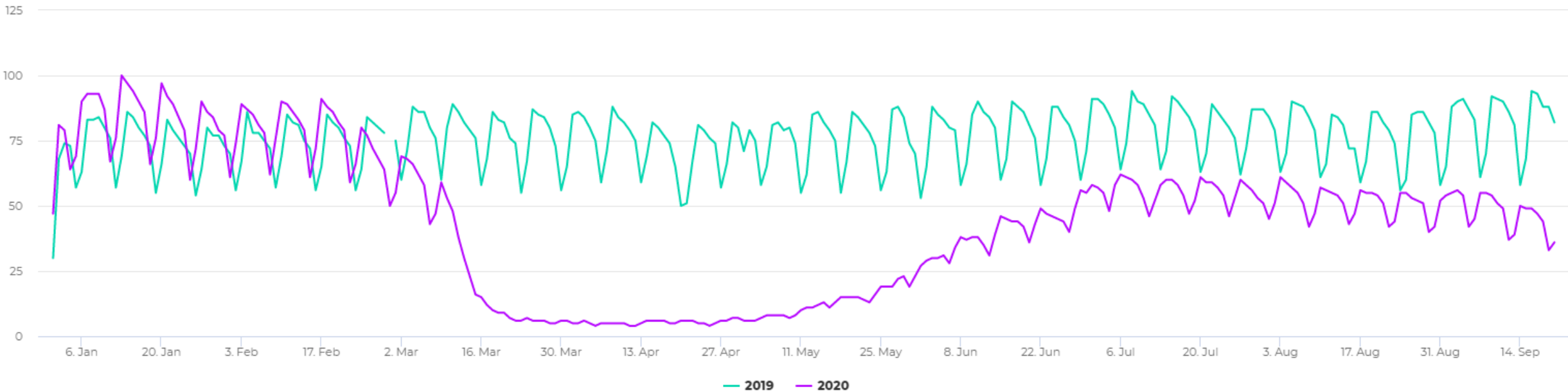
a3.0

www.d-edge.com

Côté Hôtels...



Côté Hôtels...



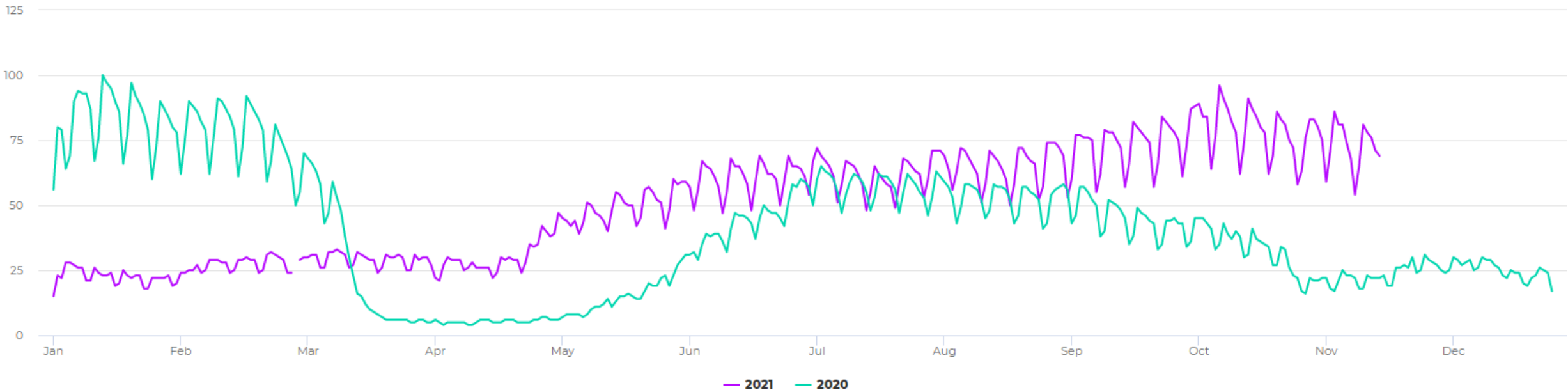
This chart represents the daily volume of bookings processed by D-EDGE, whatever the status of the booking, the date of stay and the origin.

This Index is calculated on the basis of the maximum value of the selection visible on the graph (Base :100). This graph is therefore an indicator of trends and reflects the vitality of Hotel demand but is not an exact representation of the volume of reservations.

© Copy right Marketing & Tourisme - id-rezo - Tous droits de reproduction réservés 2020



Côté Hôtels...



This chart represents the daily volume of bookings processed by D-EDGE, whatever the status of the booking, the date of stay and the origin.

This Index is calculated on the basis of the maximum value of the selection visible on the graph (Base :100). This graph is therefore an indicator of trends and reflects the vitality of Hotel demand but is not an exact representation of the volume of reservations.



La conception de l'hébergement touristique est en mutation...

Chambre Triple Ibis Budget Carcassonne La Cité
Carcassonne

- Chambre dans hôtel
3 voyageurs 1 chambre 2 lits 1 salle de bain privée
- Arrivée autonome
Vous pouvez entrer dans les lieux avec un concierge.
- Parfaitement propre
3 voyageurs récents ont indiqué que ce logement était d'une propreté irréprochable.

41€ par nuit
★ 4,36 (29 commentaires)

Dates: 20/03/2020 → 21/03/2020

Voyageurs: 1 voyageur

33€ x 1 nuit	33€
Frais de service	6€
Taxes de séjour et frais	2€

mobile home en camping agréé VACAF
Rumilly

5 voyageurs 2 chambres 4 lits 1 salle de bain

Logement entier
Vous aurez le logement (chalet) rien que pour vous.

22 m2 avec petite kitchenette : frigo, micro-onde, couverts, plaques... Couvettes et oreillers fournis.
Terrasse en bois abritée.
Restaurant couvert et pizzeria sur le camping.

Ajoutez des dates pour voir le prix

Dates: Arrivée → Départ

Voyageurs: 1 voyageur

Ajouter des dates

Signaler cette annonce

Filières
Classement
Labels

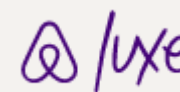
Professionnels
vs
Particuliers

Les OTA offrent des solutions d'hébergement (point)... et effacent progressivement les différences entre les filières.

Screenshot of the Airbnb search interface for Serre-Ponçon. The search bar shows 'Serre-Ponçon', 'Ajoutez des dates', and '1 voyageur'. A filter menu is open on the left, showing options for 'Logement entier', 'Chambre privée', 'Chambre d'hôtes ou d'hôtel', and 'Chambre partagée'. The main area displays a map of the region with several property markers and a list of search results on the left. The results include properties like 'SOLEIL/STATION DE SKI A 15 MN/R...', 'ÉL/ROUSSET/RANDOS/LAC/SKI A 1...', 'Studio Morgon, 2 p. Les hâvres de la Durance', and 'La noireude 50m2, 2 chambres, séjour cuisine'.



Une offre « sélective » labélisée par Airbnb !



Des logement exceptionnels avec des services haut de gamme et un organisateur de voyage dédié.

1 nouveau type de logement en plus des 3 actuels (*Logement Entier, Chambre Privée et Chambre Partagée*) : **Chambre d'hôtel**

Des critères de filtrage par type de propriété

Type de propriété

- Maison
- Appartement
- Appartement en résidence
- Bungalow
- Chalet
- Guest house
- Maison de ville
- Suite

[Fermer les types de propriétés](#)

Séjours uniques

- Bateau
- Gîte à la ferme



[En Aparté]



Devenez hôte

Serre-Ponçon : locations saisonnières

Trouvez et réservez des hébergements uniques sur Airbnb

ADRESSE
Serre-Ponçon, France

ARRIVÉE
Ajoutez une date

DÉPART
Ajoutez une date

ADULTES
1

ENFANTS
0

Rechercher



Serre-Ponçon : locations de vacances les mieux notées

Les voyageurs sont unanimes : ces logements sont très bien notés en termes d'emplacement, de propreté et plus encore.



Logement entier · chalet · 4 voyageurs · 3 lits · 1 salle de bain

GITE DU MONT SOLEIL/STATION DE SKI A 15 MN/RANDOS. Gite "style chalet" se situe au bord du lac Serre-Ponçon à 50 m panorama exceptionnel sur le lac et les montagnes. Vous apprécierez soleil, silence, l'air pur... Gîte au coeur de 3 vallées. A Prox: Station de Montclar...



Logement entier · appartement · 2 voyageurs · 2 lits · 1 salle de b...

Studio Morgon, 2 p. Les havres de la Durance Proche des plages du lac de Serre Ponçon (3 kms) et des montagnes (le GR "tour du lac de Serre-Ponçon" passe à 150 m). Le calme du studio vous permettra de vous reposer face aux paysages de la région. (Par défaut, un ...



Logement entier · chalet · 5 voyageurs · 4 lits · 1 salle de bain

GITE BEAU SOLEIL/ROUSSET/RANDOS/LAC/SKI A 15 MN. Gite Beau Soleil ambiance cosy à prox lac de Serre Ponçon à 50 m panorama exceptionnel sur lac et montagnes. Vous apprécierez soleil, silence, l'air pur. Gîte à Rousset au coeur de 3 vallées, idéal pour visiter...

Locations de vacances pour tous les styles

Trouvez un logement à la bonne taille



Logements

Des logements confortables avec tout ce dont vous avez besoin



Hôtels

Des hébergements et équipements élégants



Séjours uniques

Bien plus que de simples logements pour passer la nuit

Serre-Ponçon : équipements prisés dans les locations de vacances



Cuisine



Wifi



Piscine



Parking gratuit sur place



Climatisation

[Important]

 **Attention désormais 2 modèles de commissions pour les hôtes en fonction de leur nature :**

1. Frais partagés entre hôte et voyageur :

Le modèle « standard » pour les hôtes de logement individuels.

Commission partagée :

- **Coté hébergeur : 3 %** HT du montant de la réservation + frais de ménage.
- **Coté voyageur : 13 %** HT du montant de la réservation + frais de ménage + TVA et taxe de séjour.

2. Frais uniquement pour les hôtes :

Le modèle uniquement pour les hôtels et autres entreprises du secteur de l'hébergement

Commissions uniquement sur l'hébergeur :

- de **14 % à 20 % HT** (plus 2 % si conditions d'annulation « très strictes »)

NB : Modèle imposé aux hôtels et quelques autres catégories d'entreprises du secteur de l'hébergement. Pour les gestionnaires immobiliers (agences immo et property manager), il est possible de choisir entre les 2 modèles.

Les OTA offrent des solutions d'hébergement (point) et effacent progressivement les différences entre les filières.

Booking.com EUR [Ajoutez votre établissement](#) **M Mathieu VADOT** Niveau 2 Genius

Hébergements Vols Vol + hôtel Voitures de location Attractions Taxis aéroport

Accueil > France > Résultats de votre recherche

Rechercher **Lac de Serre-Ponçon : 97 établissements trouvés** [Voir sur la carte](#)

Logements entiers en premier Étoiles (par ordre décroissant) **Genius** ...

mission payée et d'autres facteurs peuvent affecter le classement d'un hébergement. [En savoir plus.](#)

Club Vacances Bleues Les Horizons du Lac (anciennement Serre-du-Villard) Bien 7,7
442 expériences vécues [Voir les tarifs](#)

Gîte de la Draye Très bien 8,5
122 expériences vécues [Voir les tarifs](#)

Hotel-Restaurant La Lauzétane Bien 7,2
278 expériences vécues [Voir les tarifs](#)

Rechercher

Destination / Nom de l'établissement :

Du

Au

2 adultes · 0 enfant · 1 chambre

Logements entiers Je voyage pour le travail

Rechercher

Hôtels 14

Type d'établissement

<input type="checkbox"/> Appartements	42
<input type="checkbox"/> Hôtels	14
<input type="checkbox"/> Maisons de vacances	13
<input type="checkbox"/> B&B / Chambres d'hôtes	7
<input type="checkbox"/> Villas	5
<input type="checkbox"/> Campings	4
<input type="checkbox"/> Chalets	4
<input type="checkbox"/> Villages vacances	2
<input type="checkbox"/> Maisons d'hôtes	2
<input type="checkbox"/> Séjours chez l'habitant	2
<input type="checkbox"/> Complexes hôteliers	1
<input type="checkbox"/> Bateaux-hôtels	1

[Afficher moins](#)

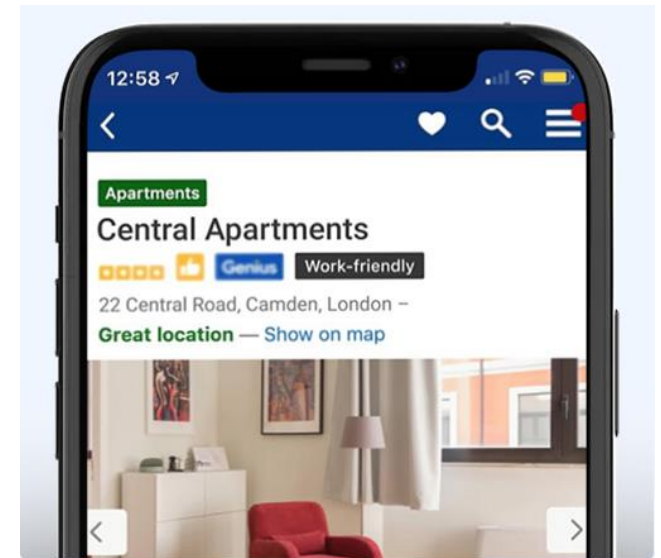
Programme « Idéal pour travailler »

Attirez plus de voyageurs d'affaires sans augmenter vos dépenses

Vous souhaitez accueillir plus de clients, voire un nouveau type de clientèle ? Aujourd'hui, de plus en plus de personnes réservent des maisons ou des appartements pour y travailler. Si votre hébergement dispose d'équipements adaptés aux voyageurs d'affaires, vous pouvez proposer à vos clients un espace où ils pourront se reposer et travailler en toute tranquillité.

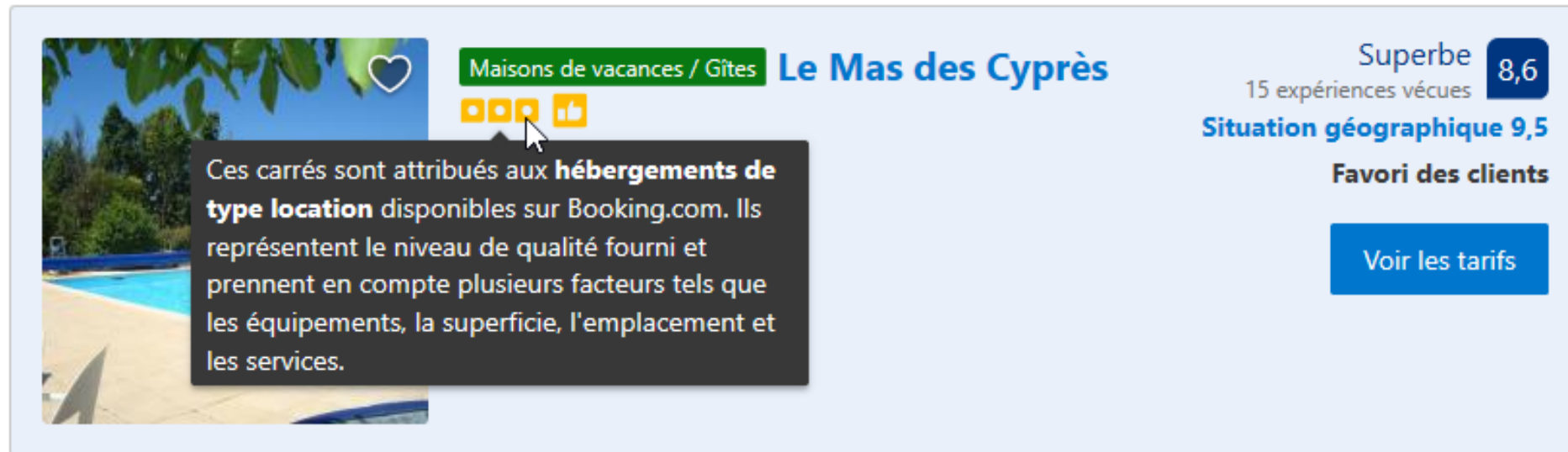
Le programme « Idéal pour travailler » constitue une bonne solution pour rendre votre hébergement plus visible auprès des voyageurs d'affaires et des personnes en télétravail. Ce programme est gratuit et vous ne devez proposer aucune réduction supplémentaire. Lorsque vous aurez ajouté vos équipements adaptés aux voyageurs d'affaires dans votre extranet, votre hébergement bénéficiera d'un badge spécial et apparaîtra dans les résultats de recherche des clients en quête de logements idéaux pour travailler.

[Rejoindre](#)



[En Aparté]

Booking.com attribue désormais un « classement » aux locations de vacances !



The screenshot shows a Booking.com listing for 'Le Mas des Cyprès'. The listing includes a photo of a swimming pool, a heart icon, a category label 'Maisons de vacances / Gîtes', and a rating of 8.6 based on 15 reviews. A tooltip points to the location rating 'Situation géographique 9,5', explaining that these squares are assigned to accommodations based on quality, equipment, location, and services.

Ces carrés sont attribués aux **hébergements de type location** disponibles sur Booking.com. Ils représentent le niveau de qualité fourni et prennent en compte plusieurs facteurs tels que les équipements, la superficie, l'emplacement et les services.

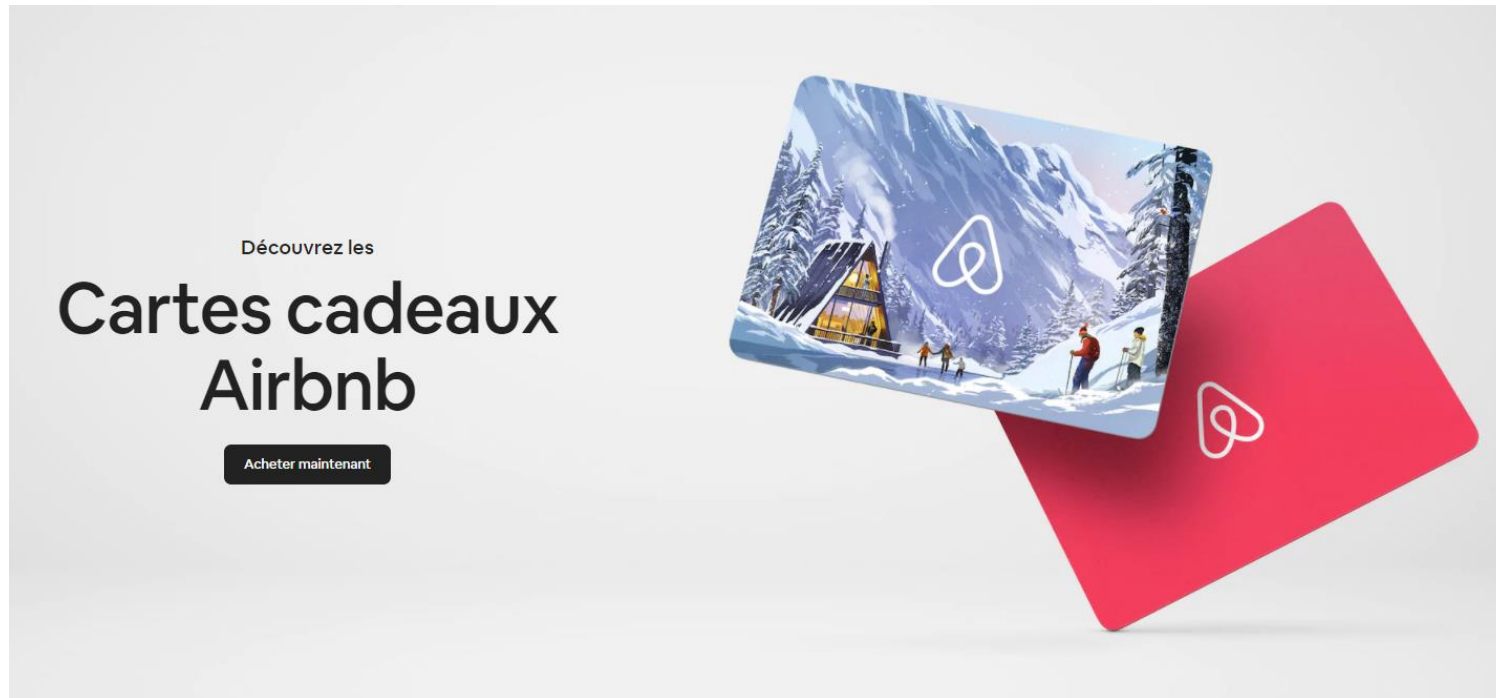
Superbe 8,6
15 expériences vécues
Situation géographique 9,5
Favori des clients
Voir les tarifs

Booking et Airbnb veulent devenir des « hub de réservation » de toutes les composantes du voyage.

The screenshot shows the Booking.com homepage. At the top, there's a navigation bar with the Booking.com logo, currency (EUR), a French flag, a help icon, a notification bell with '5', and a button to 'Ajoutez votre établissement'. Below this is a menu with options: Hébergements, Vols, Vol + hôtel, Voitures de location, Attractions (highlighted with a mouse cursor), and Taxis aéroport. The main banner features a night landscape with mountains and a person looking out, with the text 'Fin dans 10 jours' and 'Ce Black Friday, faites le plein de voyages'. Below the banner is a search bar with fields for 'Où allez-vous?', 'Arrivée', 'Départ', and '2 adultes · 0 enfant · 1 chambre'. A blue button 'Voir les Offres Black Friday' is also visible.

The screenshot shows the Airbnb website. The top navigation bar includes the Airbnb logo, 'Hébergements', 'Expériences', 'Expériences en ligne', 'Mode hôte', and a user profile icon. Below the navigation is a search bar with fields for 'Adresse' (Ou allez-vous?), 'Arrivée' (Quand?), 'Départ' (Quand?), and 'Voyageurs' (Qui?). The main content area features a grid of isometric illustrations of various travel destinations, including a lighthouse, a cabin, and a snowy village. A prominent banner for 'airbnb 2021 Édition hiver' is displayed, with a button to 'Regarder la présentation'.

© Copy right Mark



Choisissez un modèle



Choisissez un montant



Montant personnalisé €

Comment souhaitez-vous envoyer cette carte cadeau ?

E-mail

Qui en est le destinataire ?

Nom du destinataire
Mathieu VADOT

Adresse e-mail du destinataire
vadot@marketing-tourisme.net

Ajoutez un message personnalisé



Accorhotels est en mutation et investit dans l'économie de partage « haute gamme » :

- ✓ En rachetant [Onefinestay](#) pour 148 millions d'euros.
- ✓ En prenant 49 % du capital de [Square Break](#)
- ✓ En prenant 30 % du capital de [Oasis Collections](#).

Ces 3 sociétés commercialisent à la nuitée des **locations haut de gamme de particulier avec du service hôtelier associé.**

L'offre d'appartements issue de OneFineStay, est d'ores et déjà distribuée sur All.accor.com



[Homepage](#) > [Loyalty program](#) > OneFineStay



onefinestay

La nouvelle marque Accor qui vous invite à séjourner dans les plus belles maisons et villas du monde



Les hébergements qui fonctionnent le mieux sont ceux qui cassent les frontières entre les différentes formes d'hébergements et qui placent l'expérience, l'échange et le partage au centre de leur proposition de valeur...



L'open Housse : le meilleur de la location privée, de l'auberge de jeunesse et de l'hôtellerie

OKKO
HOTELS



Le meilleur rapport qualité prix du 4 étoiles.
« 4 étoiles et aucun nuage ».



Mama Shelter (l'abri de maman) : Un lieu de vie avec des chambres au-dessus

[Exemple]

Aller au de-là des attentes clients en restant sur vos valeurs.



OKKO
HOTELS

Le meilleur rapport qualité prix du 4 étoiles.
« 4 étoiles et aucun nuage ».

Inclus dans le prix de la chambre :

- Le petit déjeuner le matin
- L'apéritif chaque soir
- L'espace Forme

Gratuit et en libre-service 24/24 :

- Thés, café, latte, cappucino, espresso
- Eaux et sodas, citronnades et vaches à boire Michel et Augustin, eau de coco, jus de légumes.
- Des petits sablés Michel et Augustin, des pop-corn Notch, des mélanges de fruits secs Brainfood, des granolas...

[En Aparté]



Bienvenue chez greet ! Des hôtels engagés localement, recentrés sur ce qui compte vraiment.

Se rassembler autour d'une table d'hôtes, profiter de nos chambres famille, participer à une de nos activités : parce que les meilleurs moments sont ceux que l'on partage, tous nos lieux ont été pensés pour vivre des moments conviviaux.

Déguster nos confitures régionales, goûter au pain livré du boulanger d'à côté, s'étonner d'une vaisselle vintage et dépareillée : parce que nous souhaitons le meilleur pour nos clients et nos communautés locales, nous offrons des produits frais, simples, et locaux.


Du mobilier chiné, recyclé, détourné, à l'image d'un bocal de cornichons qui se transforme en lampe de chevet. Parce que nous donnons une seconde chance à tout ce qui nous entoure, chez greet nos objets ont une histoire à raconter.

Découvrez un lieu où chacun peut avoir une seconde chance, où chaque chose peut avoir une deuxième vie. Soyez greet !

La formalisation d'une offre et d'une communication adaptés aux besoins des voyageurs qui doivent travailler un peu, ou des travailleurs qui veulent voyager un peu... est aussi une source de différenciation et de revenu.

Work from Hyatt

It won't feel like work when you choose to Work from Hyatt — whether you stay local for the day or treat yourself to an extended work adventure. Plus, you'll be rewarded by earning World of Hyatt points and elite Tier-Qualifying Night credits, whether you work with us for the day, the week or even longer.




Office for the Day 1 Day

Enjoy private use of a guest room from 7 a.m. to 7 p.m., including premium Wi-Fi, dining and parking discounts, access to hotel gym, pool, spa and more, all starting at \$65 USD/day. Packages are available daily at hundreds of hotels worldwide including Amsterdam, Chicago, London, Melbourne, New York, Singapore and more through December 5, 2021.

Africa, Americas, Asia-Pacific, Europe, India, Middle East

[LEARN MORE >](#)

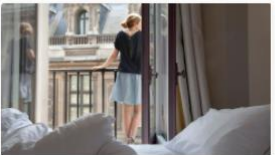


Extended Stays 5+ Nights

Work and play at 115+ participating hotels from Arizona and Aruba to Bali and the Bahamas, including a productive workspace, premium resort amenities, daily food and beverage credit, waived resort fees and more. Packages are available for stays of 5+ nights through December 5, 2021 and start at \$139 USD/night.

Americas, Asia-Pacific

[LEARN MORE >](#)

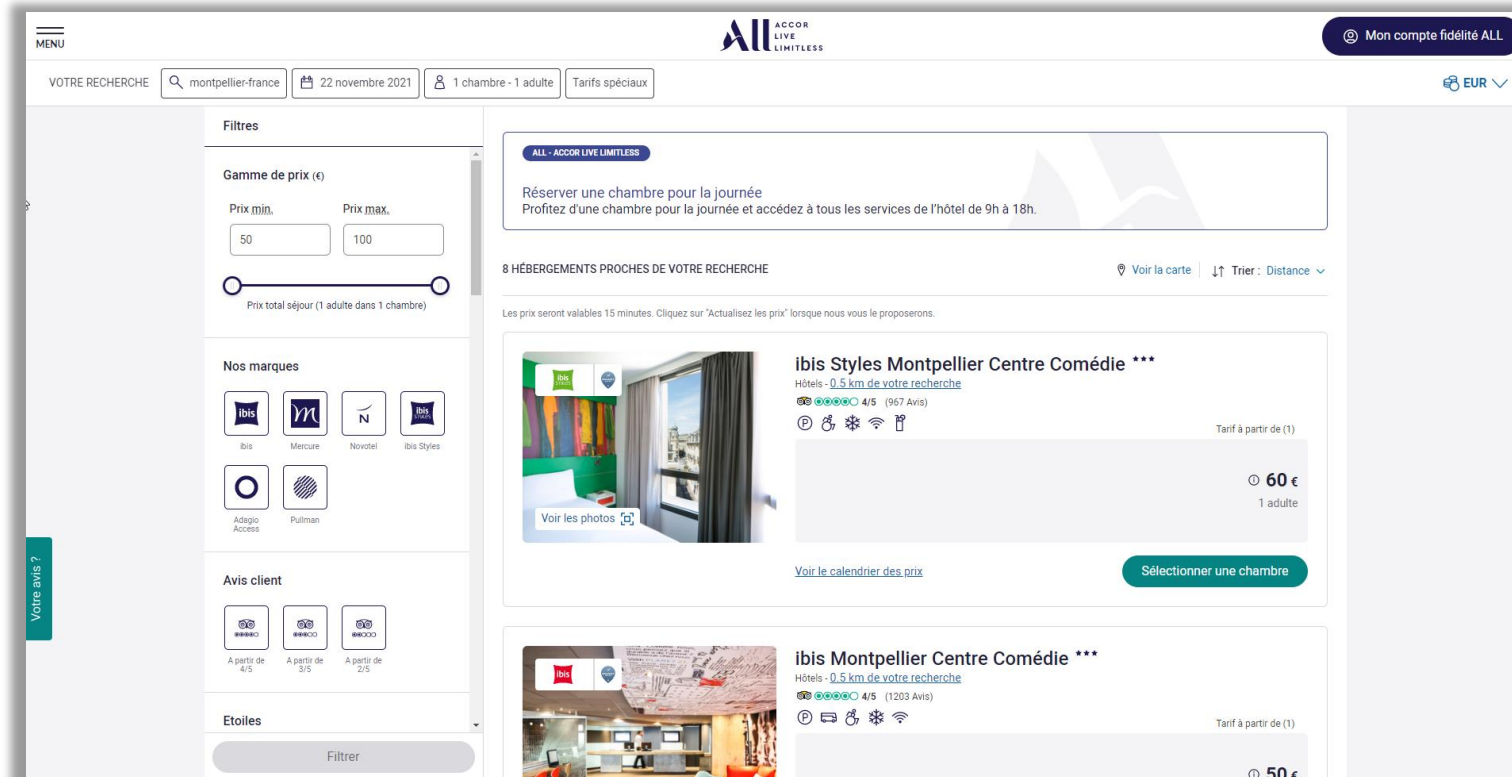


The Great Relocate 29+ Nights

Gather your work, your pets, and your people, and enjoy a month-or-more stay where you can be both pampered and productive. Choose from 125+ hotels in destinations like Paris, Dubai, Mumbai and more. Packages are available for stays of 29+ nights through December 31, 2022.

Africa, Europe, India, & Middle East.

[LEARN MORE >](#)



Accor Live Limitless website search results for Montpellier, France. The search criteria are: 22 novembre 2021, 1 chambre - 1 adulte, Tarifs spéciaux. The results show 8 accommodations, with the top two being ibis Styles Montpellier Centre Comédie. The first listing is priced at 60 € per night for 1 adult, and the second at 50 € per night for 1 adult. The page includes filters for price range (50-100 €), brands (ibis, Mercure, Novotel, ibis Styles, Adagio Access, Pullman), and amenities (Avis client, Etoiles).

© Copy right Marketing & Tourisme - id-rezo - Tous droits de reproduction réservés 2021



CONTACT & ASSISTANCE | NOS AUTRES SITES | FRANÇAIS | VOTRE ESPACE | RÉSERVER

B
BARRIÈRE

HÔTELS | ACTIVITÉS | **SEJOURS & OFFRES** | SUITES | CADEAUX | SEMINAIRES & EVENEMENTS | INFINIMENT BARRIÈRE

ACCUEIL > SEJOURS & OFFRES > ESCAPADE TÊLÉTRAVAIL

ESCAPADE TÊLÉTRAVAIL

Idéale pour travailler à distance dans les meilleures conditions. Une pièce de travail dédiée et 2 pauses gourmandes vous sont offertes du lundi au vendredi. Annulable jusqu'à 14 jours avant le séjour. L'accès aux équipements et services est soumis aux autorisations des autorités compétentes en vigueur lors de votre séjour. Découvrez les modalités d'accueil de l'hôtel dans lequel vous souhaitez séjourner en cliquant sur "Réserver".

CHOISIR UN HÔTEL PARTICIPANT | **RÉSERVER**

À PARTIR DE **232 €**
LA NUIT

L'HOTEL | NOS CHAMBRES | GOURMANDISES | VOUS REPÉRER | TÊLÉTRAVAIL | CONTACT | RÉSERVER |

Location d'un espace de réunion

Offre disponible du lundi au vendredi de 8h30 à 19h

- Wifi haut débit gratuit
- Thé et café à disposition, dans le lobby ou via room service
- Possibilité d'impression sur place (service payant)
- Possibilité de livraison de plateau repas (en partenariat avec le restaurant La Compagnie du Café - service payant)
- Réceptionniste-concierge disponible de 8h30 à 19h

Tarif :

Chambre/Bureau Supérieur 45€ HT la journée (49,5€TTC)
Chambre/Bureau Suite : 55€ HT la journée (60,5€TTC)
Semaine : -10% / Mois : -15%

Un espace privatisé, doté de son jardin, est également réservable à l'heure, à la demi-journée ou à la journée pour vos réunions jusqu'à 8 personnes.
Tarif : à partir de 15€ HT l'heure



Les leviers pour développer les ventes

#0 Avoir bien pensé à son positionnement, son ciblage et sa stratégie de prix

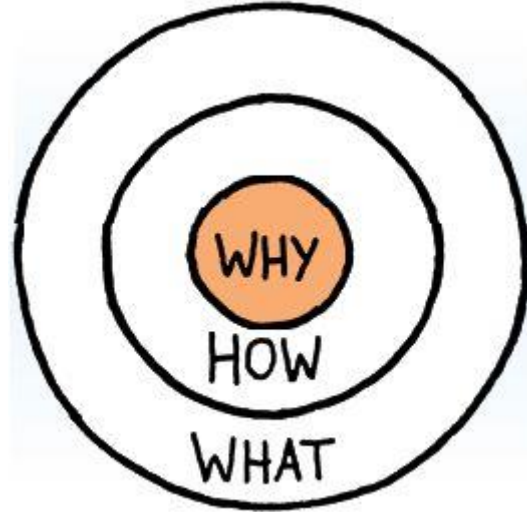
#0 Avoir bien pensé à son positionnement et son ciblage.

	Marchés Existants	Marchés étendus	Nouveaux Marchés
Produits Existants	Pénétration de marché	Expansion de marché	Développement de marché
Produits Modifiés	Extension de produit	Diversification limitée	Diversification partielle
Nouveaux Produits	Développement de produit	Diversification partielle	Diversification

Matrice d'Ansoff

Pourquoi un client achèterait ma prestation?
Pourquoi je propose ces prestations ?

...





PHASE 3 : Parcours « filières » :

Parcours « Hébergement pro » :

J1: Définir ou redéfinir ses fondamentaux marketing : qui suis-je, qui sont mes clients, répondre à leurs besoins/attentes?

18 janvier 2022 : 9h à 17h, Savines-le-Lac.

Inscription (à venir)

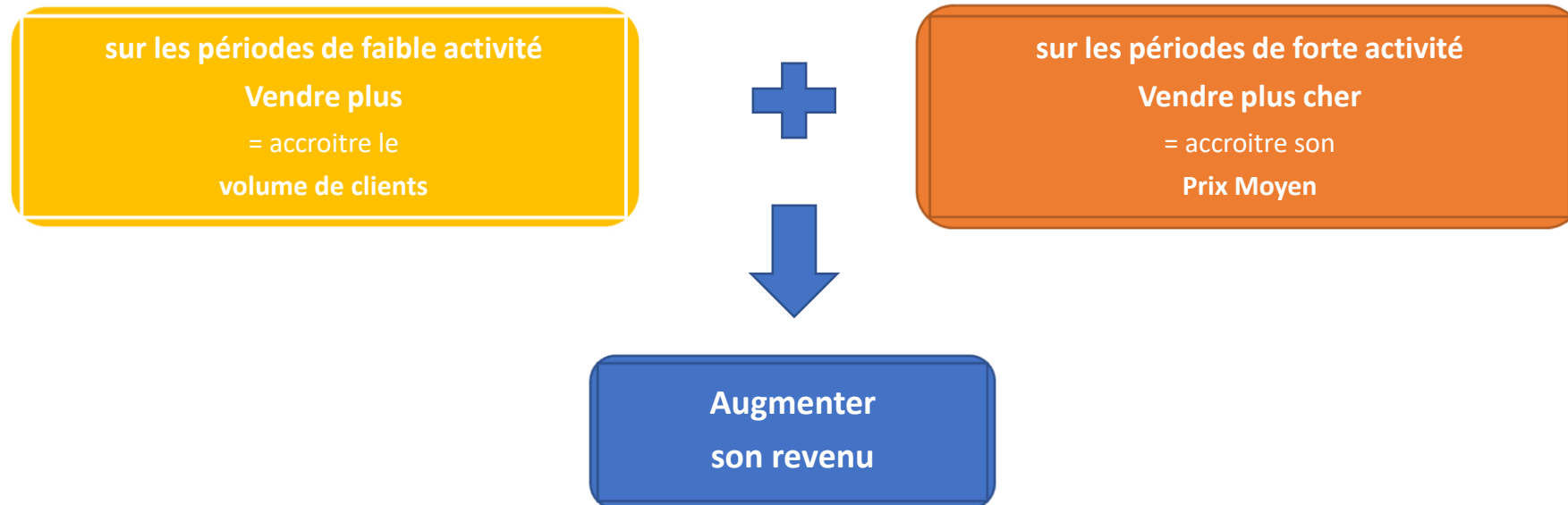


#0 Avoir réfléchi sa stratégie de prix.



#0 Avoir réfléchi sa stratégie de prix.

Le yield management consiste à maximiser le chiffre d'affaires généré
en jouant sur les variables **prix** et **taux d'occupation**
à l'aide d'une **politique de tarification différenciée dynamique**.



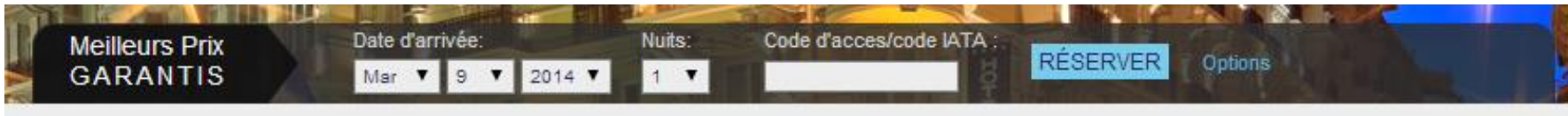
Un tarif unique ne suffit plus

#1 Bien gérer sa distribution sur les OTA

Privilégier un système de vente en ligne qui permette d'alimenter différents canaux de distribution à partir d'un seul et même planning (Chanel Manager).



Alimenter intelligemment les OTA et avoir systématiquement les meilleurs prix sur son canal direct.



Meilleurs Prix GARANTIS

Date d'arrivée: Mar ▼ 9 ▼ 2014 ▼

Nuits: 1 ▼

Code d'accès/code IATA :

RÉSERVER Options



Attention toutefois, aux programmes « Partenaires préférés » ou « Génus » de Booking qui ont des conditions particulières reviennent sur les acquis de lois Macron concernant la parité tarifaire et de conditions ...

Et les possibilités de contournement sont beaucoup plus limitées ...

Focus sur Booking :

Les options possibles :



Boutique Hôtel Entraigues ★★★★★ 


Uzès - [Indiquer sur la carte](#) - 200 m du centre

Doté d'une piscine extérieure, l'Hôtel Entraigues vous accueille à Uzès, dans le Languedoc-Roussillon, à 32 km d'Avignon. Il possède une terrasse bien exposée et offre une vue sur la ville.

2020 Travelers' Choice
HYGIENE SAFETY

Superbe **8,9**
745 expériences vécues

Cet établissement fait partie de notre programme Partenaires Préférés. Il s'engage à fournir une expérience positive aux clients grâce à ses services de choix et à son bon rapport qualité/prix. Il est possible que cet établissement participe au programme en payant une commission un peu plus élevée à Booking.com.

 = L'hébergement participe volontairement (via un avenant aux CGU) au programme « Etablissement Préférés », ce qui signifie :

- Le **respect de la parité tarifaire, mais aussi la parité de conditions.**
- Un Taux de com minimum de 17 %.
- La **garantie d'une bonne performance** de l'établissement (*avis, volume de résa et donc stock, bons prix, bonnes conditions de vente et bon taux de com pour Booking ...*)

(Source : Booking)



Hotel Nap By HappyCulture ★★★ 

Mis en avant **Genius**

Centre-ville de Nice, Nice - [Indiquer sur la carte](#) - 250 m du centre

Offre de Voyage

Très bien **8,2**
1 353 expériences vécues

Situation géographique **9,5**

1 nuit, 2 adultes
~~€ 73~~ **€ 54**
taxes et frais compris

Choisissez votre chambre >

Offre de Voyage

Cet établissement propose au moins 15 % de réduction sur certains tarifs réservés entre le 10 mars et le 4 janvier 2021, pour des séjours entre le 1er juin et le 4 janvier 2021.

Offre de Voyage

= baisse des prix et éventuellement augmentation de la commission pour Booking avec de bonnes conditions (annulation, p'tit dej inclus ...).

Il n'est pas nécessaire de participer au programme « Etablissement préférés » pour se voir attribuer la mention « Excellent rapport Qualité-Prix », mais dans les faits c'est très rare... (*c'est un algorithme qui attribue cette mention*).

Focus sur Booking :

Les options possibles :

Le programme de fidélité pour les clientèles loisirs... financé par les hôteliers qui y participent ... (remise de 10 % sur le prix Booking).

Booking.genius
programme d'avantages



10 % de réduction

Les voyageurs Genius bénéficient de 10 % de réduction supplémentaires dans des établissements de choix situés dans le monde entier.



Service Genius

Les voyageurs fréquents méritent une attention particulière. C'est pour cela que les clients Genius bénéficient d'un Service Clients dédié.



Avantages exclusifs

Des milliers d'excellents établissements proposent des avantages gratuits, comme une navette aéroport, un verre de bienvenue et le départ tardif prioritaire, exclusivement réservés aux clients Genius.

Connectez-vous ou inscrivez-vous pour découvrir comment profiter de votre réduction !

L'hébergement participe volontairement (via un avenant aux CGU) au programme « Genius », ce qui signifie :

- Le respect de parité tarifaire, mais aussi la parité de conditions.
- Un Taux de com minimum de 17 %.
- Une remise de 10 % sur le prix vente Booking pour les clients « Génius ou Business » (idem).

(Source : Booking)

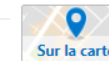
Nice : 293 établissements trouvés

Plages à proximité :

Bains Militaires
Beach

Plage Aubry
Lecomte

Plage Beau
Rivage



Nos préférés | Logements entiers | Tarif (le - cher en premier) | Note des commentaires et tarif | Étoiles ▼ | **Genius** | ...

Le montant de la commission payée et d'autres facteurs peuvent affecter le classement d'un hébergement. [En savoir plus.](#)

Petit-déjeuner compris

Best Western Plus Hôtel Massena Nice ★★★★★ **Genius**

Très bien **8,2**
3 727 expériences vécues
Situation géographique 9,4

Centre-ville de Nice - Indiquer sur la carte - 150 m du centre

Avantages Genius disponibles avec certaines options :

- ☑ Réduction de 10 % sur le tarif de l'hébergement

Aucun risque : vous pourrez annuler plus tard. N'attendez donc pas pour profiter de ce super tarif dès aujourd'hui !

1 nuit, 2 adultes
~~€ 124~~ € 112
taxes et frais compris

Choisissez votre chambre

Surclassement gratuit

Le Meridien Nice ★★★★★ **Genius**

Très bien **8,4**
82 expériences vécues
Situation géographique 9,7

Promenade des Anglais, Nice - Indiquer sur la carte - 450 m du centre

Chambre Lit King-Size Deluxe - Vue sur Mer et Jardin

1 très grand lit double

Payez moins pour un meilleur hébergement
Petit-déjeuner compris
Annulation GRATUITE • Aucun prépaiement requis

1 nuit, 2 adultes
€ 168
taxes et frais compris

Choisissez votre chambre

Westminster Hotel & Spa; BW Premier Collection ★★★★★ **Genius**

Très bien **8,3**
1 715 expériences vécues
Situation géographique 9,5

Promenade des Anglais, Nice - Indiquer sur la carte - 850 m du centre

Chambre Standard avec Vue sur la Ville

1 lit double

Annulation GRATUITE • Aucun prépaiement requis
Aucun risque : vous pourrez annuler plus tard. N'attendez donc pas pour profiter de ce super tarif dès aujourd'hui !
Plus que 2 hébergements à ce prix sur notre site

1 nuit, 2 adultes
~~€ 245~~ € 166
taxes et frais compris

Choisissez votre chambre



PHASE 3 : Parcours « filières » :

Parcours « Hébergement pro » :

J2 et J3: Construire sa stratégie de distribution sur internet et intégrer une politique tarifaire dynamique dans votre stratégie commerciale globale

31 janvier et 1er février 2022, 9h à 17h, Savines-le-Lac.

[Inscription](#)



#2 Investir dans son site web et encourager la réservation en direct

NOS HÔTELS PARTENAIRES

HÔTEL CHAMBRES SPA NUXE SÉMINAIRE RESTAURANT OFFRES LA PLAGNE GALERIE



Offre spéciale !
**-10% sur votre séjour
avec le code promo : ARAUCARIA**

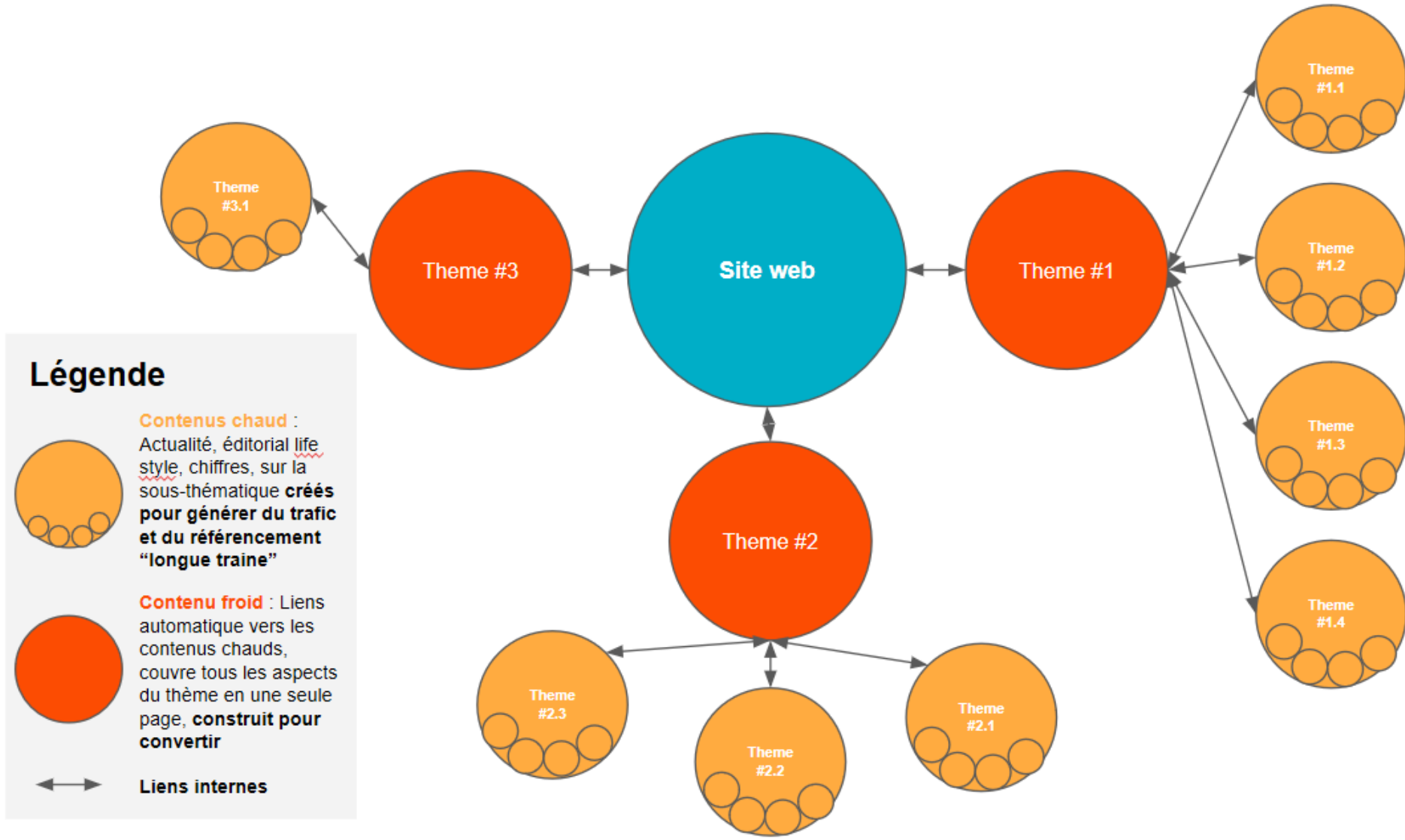
Toutes nos offres

RÉSERVER

Livie
Des questions ? Ici, on vous répond
immédiatement.



#3 Avoir un référencement naturel efficace sur quelques requêtes « clés »



Produire du contenu éditorial de qualité.

Structurer ce contenu en grappe afin donner du poids à vos pages stratégiques en SEO.

Œuvrer pour avoir des liens de qualités (backlink) sur vos pages stratégiques en SEO.



PHASE 3 : Parcours « filières » :

Parcours « Hébergement pro » :

J4: Site et visibilité sur le web. La base pour développer ses ventes en direct

24 février 2022, 9h à 17h, Savines-le-Lac.

Inscription



70 à 80 % des voyageurs consultent
les avis clients avant de réserver...*

*synthèse des différentes études sur le sujet depuis plusieurs années.

Règle fondamentale :

On ne répond pas pour celui qui a rédigé l'avis,
mais pour tous ceux qui vont le lire !



PHASE 3 : Parcours « filières » :

Parcours « Hébergement pro » :

J5 : Appréhender, maîtriser et faire de la e-réputation un avantage.

(en e-learning).

[Inscription](#)



#5 Soigner sa relation client pour fidéliser et faire prescrire

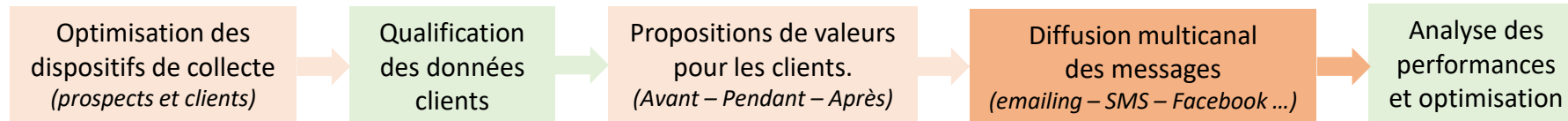
Quelle est la principale raison d'abandon d'une marque ?

(source étude Gartner group)

- 1% la mort
- 3% le déménagement
- 7% la recherche d'une autre marque
- 9% l'adhésion à une offre concurrente
- 12% l'insatisfaction
- **68%** le manque de contact avec la marque !

Rester en contact
avec nos clients =
LA priorité en
fidélisation

Un client sans relation avec sa marque est un client déjà parti !



[Conseil]

Il est très important de construire une relation avec ses clients avant de leur demander de sortir de nouveau leur CB !



Travaillez la relation client post-réservation avec bienveillance !



Envoyer un email à chaque client à j-5 de sa date d'arrivée pour :

- Lui dire que l'on attend avec impatience.
- Qu'il peut déjà se mettre dans l'ambiance en s'abonnant à notre page Facebook et Instagram.
- Lui indiquer les principales animations et les grands événements de la destination à venir sur la période de son séjour.
- Lui donner des bons plans sur les activités à faire sur place (*Par exemple, via un lien vers la page « A voir/ à faire » de l'Hôtel qui présente des offres d'activités avec de la vente en ligne*).
- L'informer de tous les services « gratuits » de l'établissement et des services « en option » de l'établissement qu'il peut d'ores et déjà réserver.



Envoyer un email à chaque client à j-1 de sa date d'arrivée pour :

- Lui souhaiter un bon voyage.
- Lui envoyer la playlist de l'établissement pour se mettre dans l'ambiance pendant le trajet.
- Lui donner les détails importants pour ne pas se tromper de direction en arrivant.
- Lui rappeler les horaires d'arrivée pour le check in.
- Lui indiquer la personne à contacter en cas de besoin (*n° de mobile de Gwendoline à la réception*).



Envoyer un email (ou SMS) à chaque client à j+1 de sa date d'arrivée pour :

- Lui dire *qu'on espère que tout se passe bien qu'il n'hésite surtout pas à venir nous voir, s'il y a le moindre problème !*
- Lui rappeler tous les services « gratuits » de l'établissement et ce qu'il peut faire par notre intermédiaire : les bons plans négociés par l'établissement, « juste pour lui » !
- Lui rappeler les services « en option » de l'établissement.
- Lui donner des bons plans sur les activités à faire sur place (*Par exemple, via un lien vers la page « A voir/ à faire » de l'Hôtel qui présente des offres d'activités avec de la vente en ligne*).



Envoyer un email à chaque client à j+2 de sa date de départ pour :

- Lui dire qu'on le remercie sincèrement d'être venu chez nous et que l'on espère qu'il a passé un bon séjour.
- Lui proposer de faire un retour de son expérience sur Tripadvisor (ou autres).
- Lui rappeler les avantages qu'il a revenir en réservant en direct ! (cf. programme de fidélité).

[idée]

[Exemple « rêvé » d'un programme de fidélité pour un hôtel indépendant]



- ✓ Sans carte ou autre support à avoir toujours avec soi.
- ✓ Avec avantage immédiat dès l'inscription.
- ✓ Vraiment avantageux.
- ✓ Utilisable par ses amis et collègues (prescription)

La démarche est simple à mettre en place :

- ✓ Créer un fichier client.
- ✓ Proposer un petit cadeau à tous vos nouveaux clients (au check-out), sous réserve de les rentrer dans le programme de fidélité et donc le fichier client.
- ✓ Les informer que s'ils reviennent et réservent en direct, ils auront un super avantage (et/ou une remise) juste en indiquant leur nom à la réservation (par téléphone) ou au check-out (si résa internet en direct).
- ✓ Et que s'ils envoient des amis, ceux-ci auront juste à préciser qu'ils viennent de leur part pour obtenir les mêmes avantages (sous réserve qu'ils rentrent également dans le programme de fidélité, au check-out).



PHASE 3 : Parcours « filières » :

Parcours « Hébergement pro » :

J6: Travailler sa relation client sur les réseaux sociaux

11 mars 2022, 9h à 17h, Savines-le-Lac.

[Inscription](#)



Merci de votre attention !