

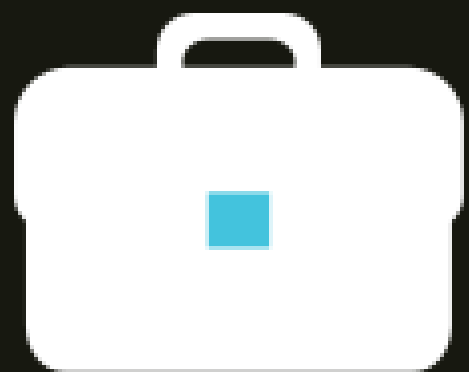


PILOTER SA DISTRIBUTION EN LIGNE
DANS UN CONTEXTE COMMERCIAL
FLUCTUANT





LES MUTATIONS TOURISTIQUES



LE PARCOURS D'ACHAT DU TOURISTE SUR LE WEB

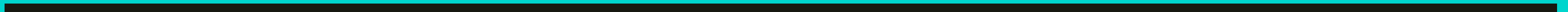




“

87 % des voyageurs utilisent à un moment Google dans leur parcours d'achat.

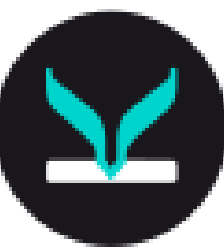
Google 2019



“

**il n’y a plus de parcours d’achat
moyen, il n’y a plus de niveau
d’attente moyen, les recherches
sont de + en + fragmentées, et les
parcours individualisés**

Google 2019



Aux USA, ce sont + de 250 points de contact qui jalonnent désormais le parcours d'achat de voyage !

Kendra had over 700 digital travel touchpoints* over the course of 5 months.



52

Google Searches



5 airlines

8 accommodation brands considered prior to booking

Types of sites visited:



41% Google Maps



18% Flight provider



14% Hotel provider



10% Car provider



7% Google Search



6% Online Travel Agency (OTA)



2% Credit card rewards



2% Lifestyle



0.4% Social

*Touchpoints = searches, website visits, video views, clicks



Digitalisation des Réservations

ACCÉLÉRATION DE LA DIGITALISATION DU PARCOURS CLIENT

Être capable de répondre aux nouvelles attentes
des clients

ACCENTUATION DE LA FRACTURE DIGITALE

Les établissements déjà passés dans l'ère digitale
ont mieux résisté à la crise

VERS DE NOUVEAUX USAGES DIGITAUX

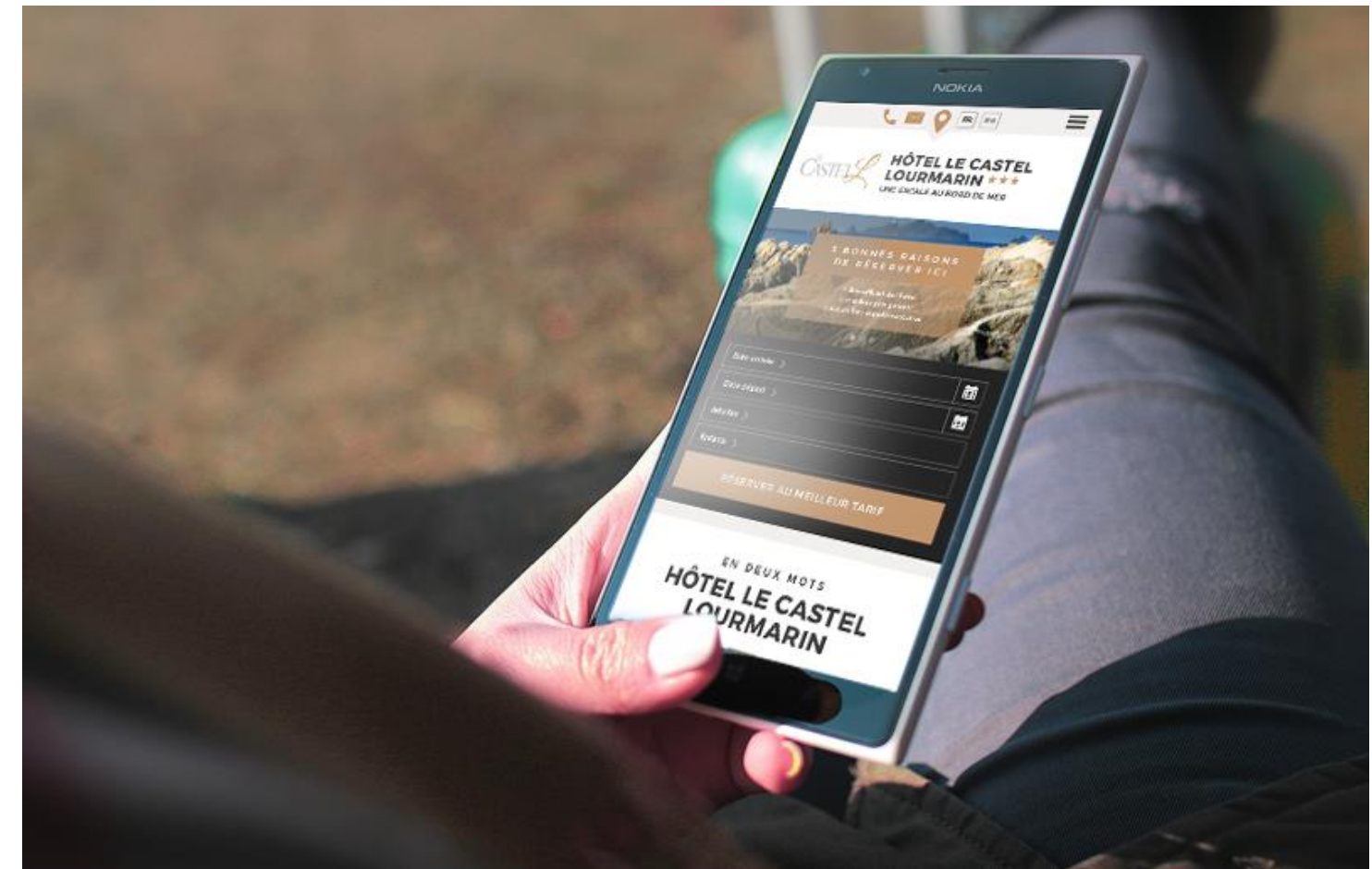
Le site internet et le moteur de reservation ne
suffisent plus



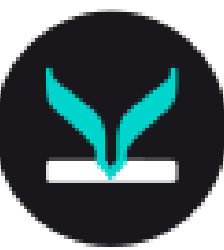
Comportement d'achat

Mobile first !

- ✓ + de 50% du trafic internet français
- ✓ 40% utilisent le smartphone pour s'inspirer
- ✓ 80% préfèrent encore réserver sur ordinateur
- ✓ Mais les réservations mobiles augmentent de manière exponentielle : + 125 % en 4 ans



Comportement d'achat



Se rassurer

- ✓ 59% des voyageurs consultent les avis écrits par d'autres vacanciers avant de faire une réservation
- ✓ 75 % des voyageurs pensent que le fait que la direction de l'hôtel réponde à des commentaires de clients est rassurant
- ✓ 22,4 % des clients d'hôtels lisent les réponses des hôteliers systématiquement pour se faire une idée sur un établissement.

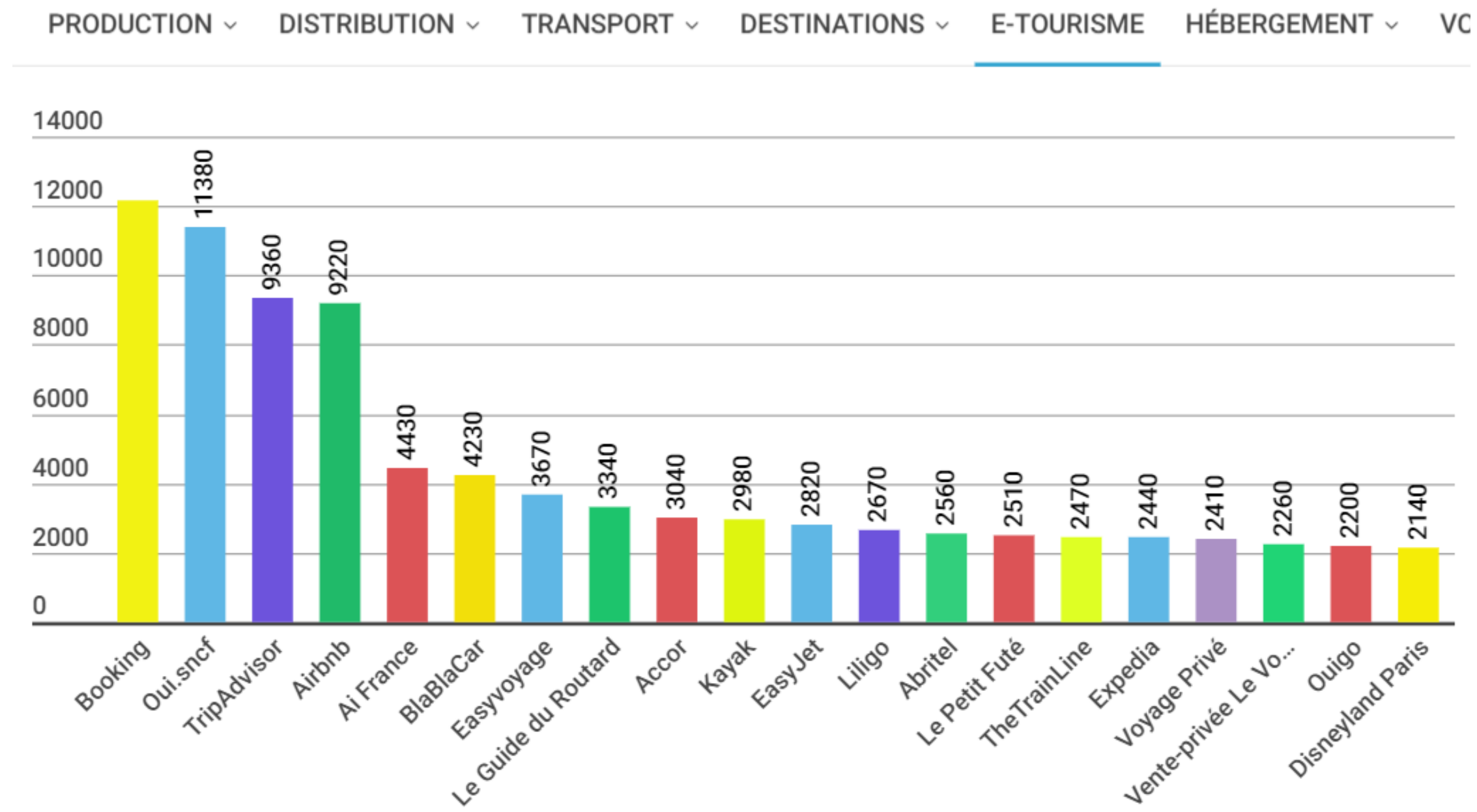


tripadvisor®

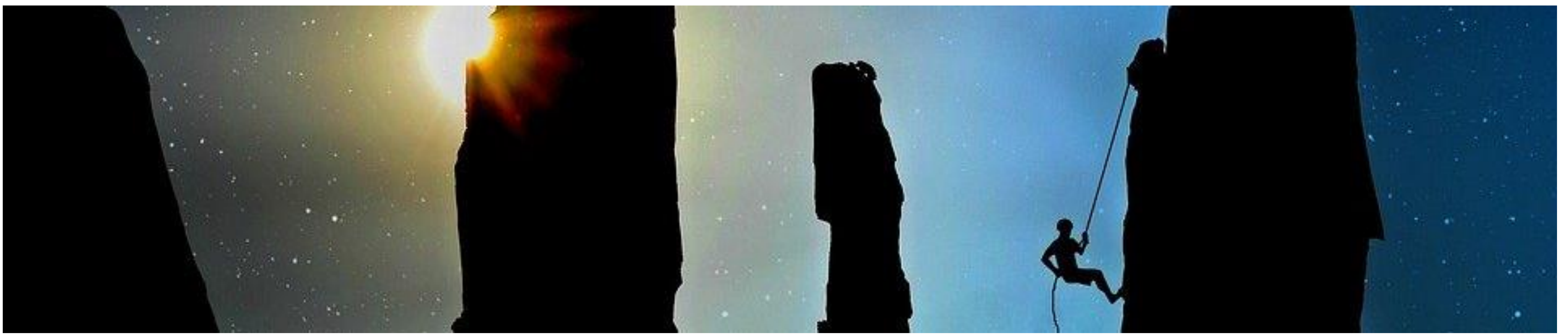
Certificat d'excellence



TOP 10 DES MARQUES DE VOYAGE (avril 2020)



Classement L'Echo touristique à partir des données Médiamétrie//NetRatings en France en milliers de visiteurs uniques (ordinateur + téléphone mobile + tablette) en janvier 2019, catégorie Voyage (hors sous-catégorie Plans/cartes). NB : l'audience de Vente-Privée Le Voyage n'inclut pas les visiteurs de l'application.



COMPORTEMENTS D'ACHAT



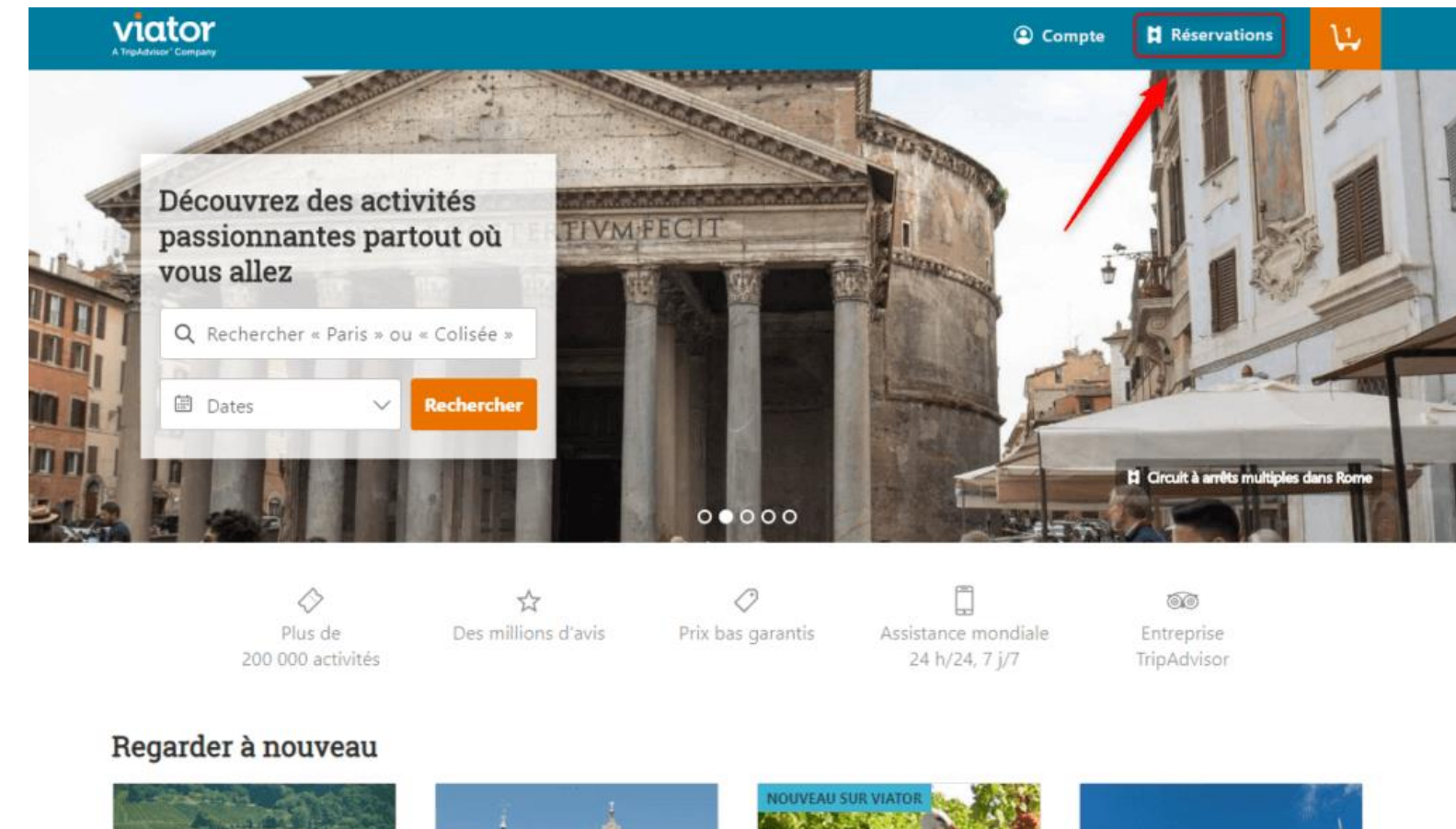
PRESTATAIRES D'ACTIVITÉ, SITES DE VISITES



Comportement d'achat

L'achat se fait principalement offline mais le marché online est en plein essor

- ✓ Le secteur des activités online augmente de + vite que les autres segments.
- ✓ Il constitue ainsi le 3eme segment le plus important de l'industrie, derrière l'aérien et l'hébergement.
- ✓ Il y a 3 fois plus de recherches sur Google pour « Tours & Activités touristiques » que pour les recherches d'hôtels et c'est 8 fois plus que les recherches aériennes
- ✓ Les OTA & autres licornes n'investissent pas sur ce secteur par hasard...



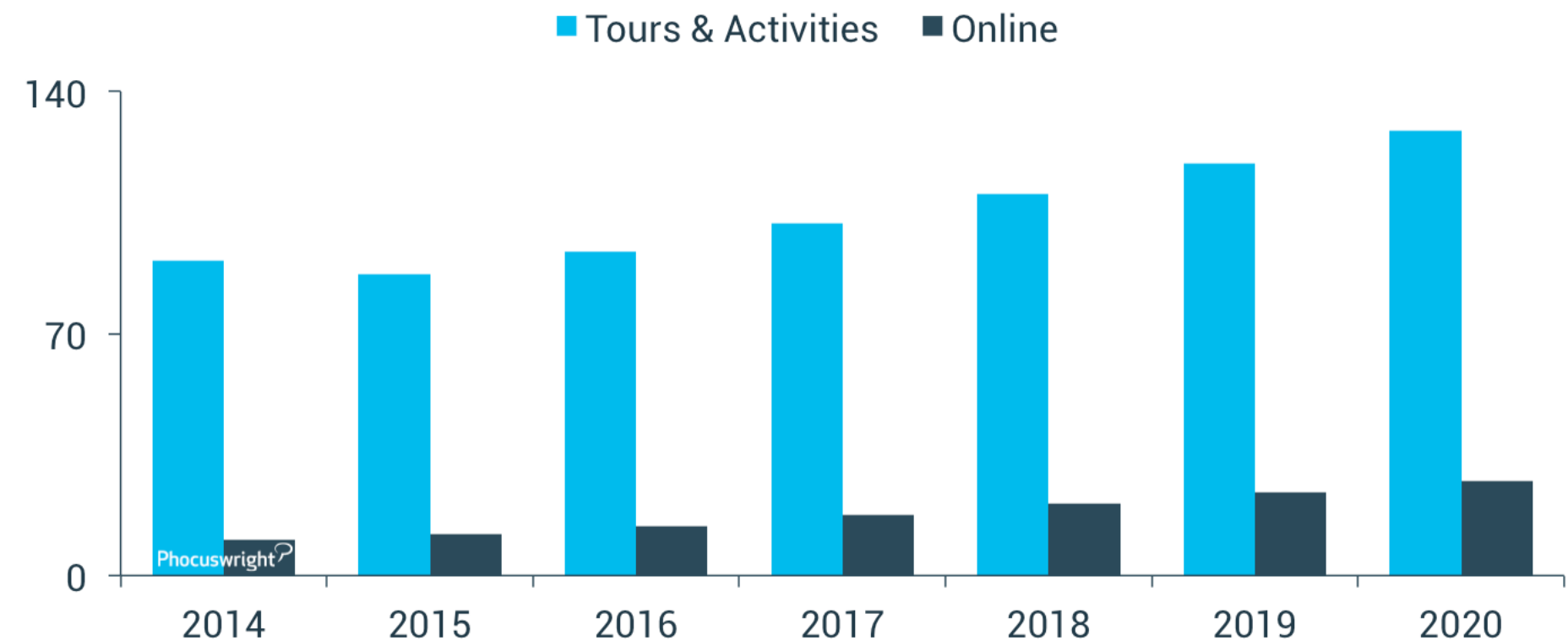


Comportement d'achat

20 % du marché mondial des loisirs touristiques est réalisé en ligne et cette part progresse de 13 % par an

✓ 20 % = une opportunité de transformation numérique qui attire des acteurs historiques tout comme de nouveaux entrants

Global Tours & Activities Total & Online, 2014-2020 (US\$B)



Source: Phocuswright's *Tours & Activities Come of Age: The Global Travel Activities Marketplace 2014-2020*
© 2017 Phocuswright Inc. All Rights Reserved.

Phocuswright
Powering great decisions.



Comportement d'achat

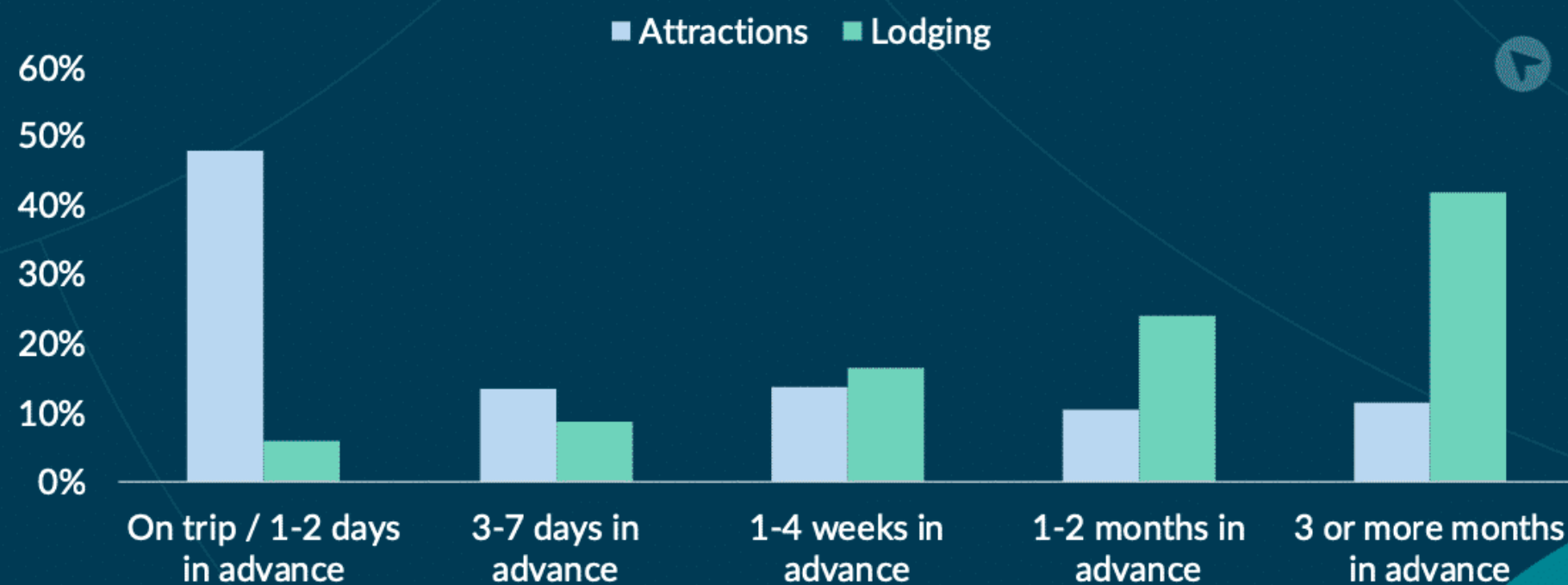
Le cycle de reservation varie de 1h à plusieurs mois



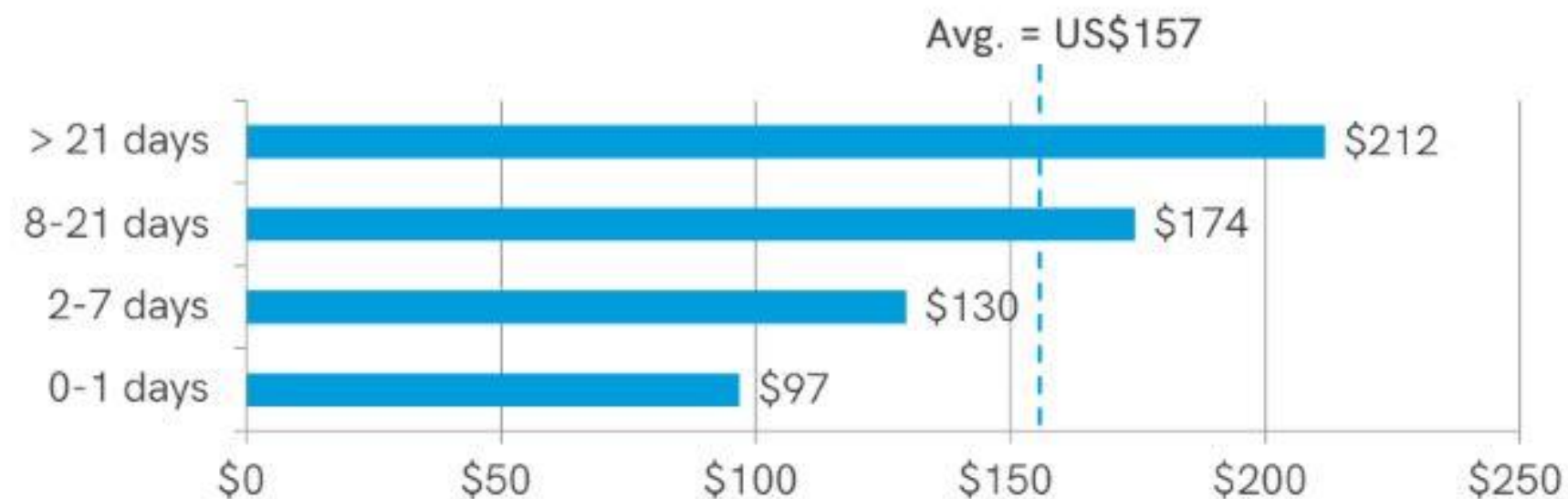
48%

of experiences bookings are happening once travelers arrive at their destination.

Lodging + Attractions Booking Windows



Average Booking Values



Data from 10,000 bookings made through TourScanner





LES GRANDES TENDANCES DU TOURISTE DE DEMAIN

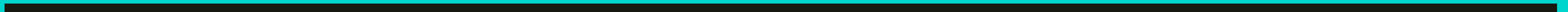


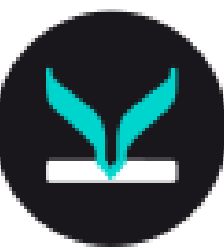


“

«il n’y aura donc pas d’avant, ni d’après... car il sera impossible de revenir tout à fait à ce qui faisait avant . »

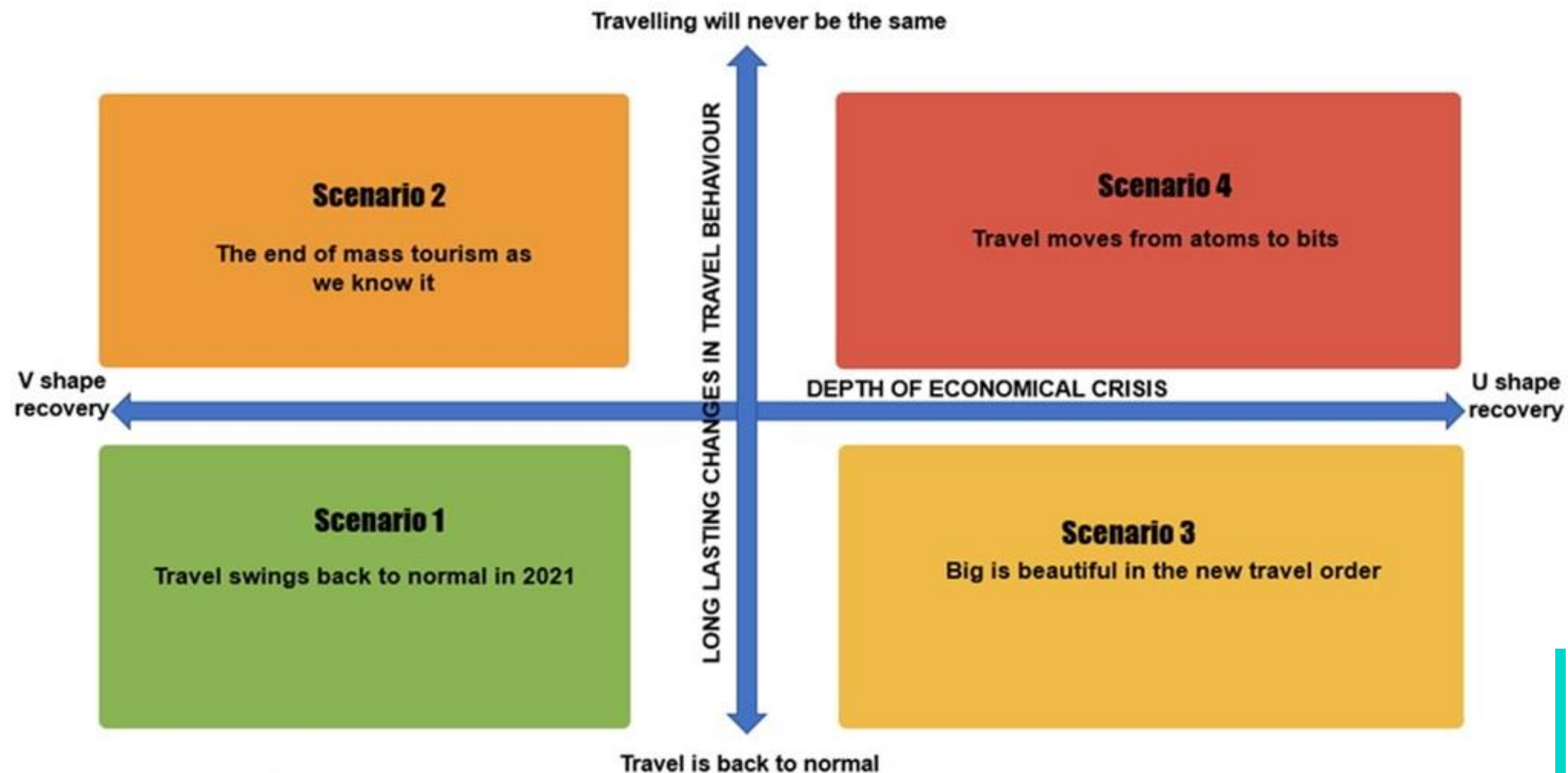
Armelle Solelhac





Scenarios post Covid

The travel industry post-Coronavirus

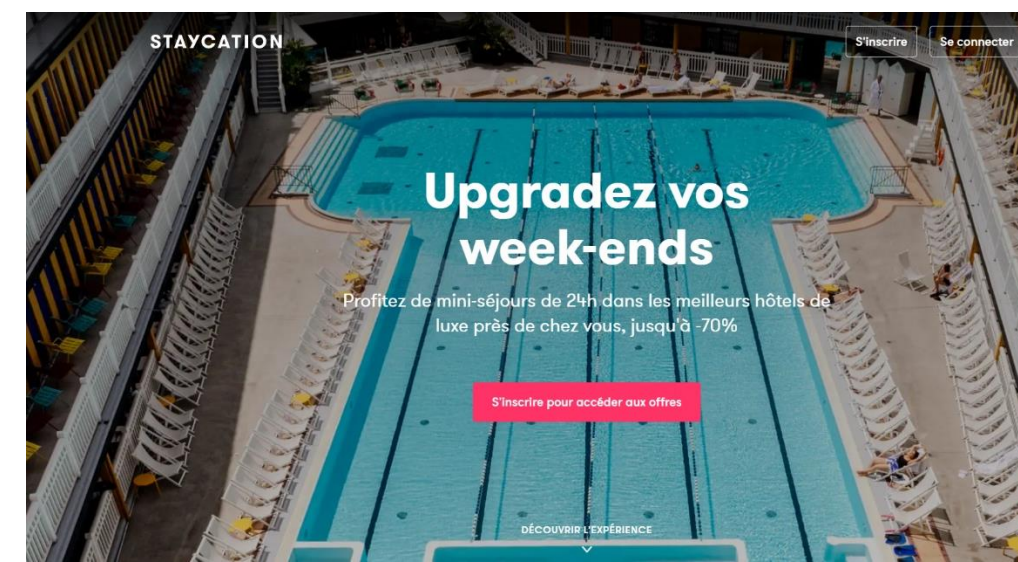
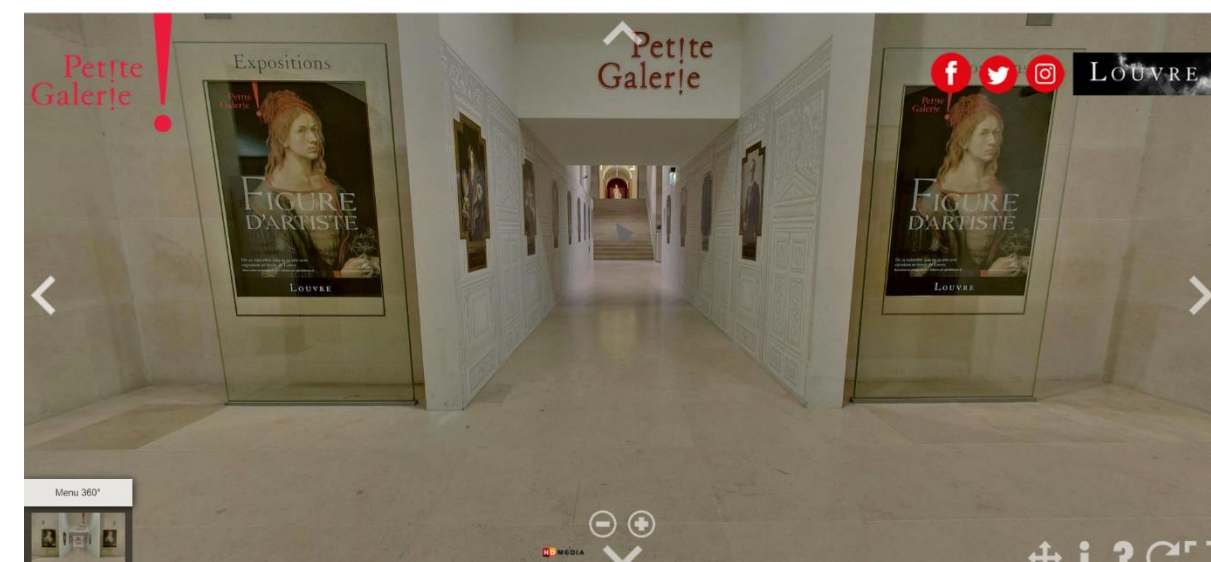
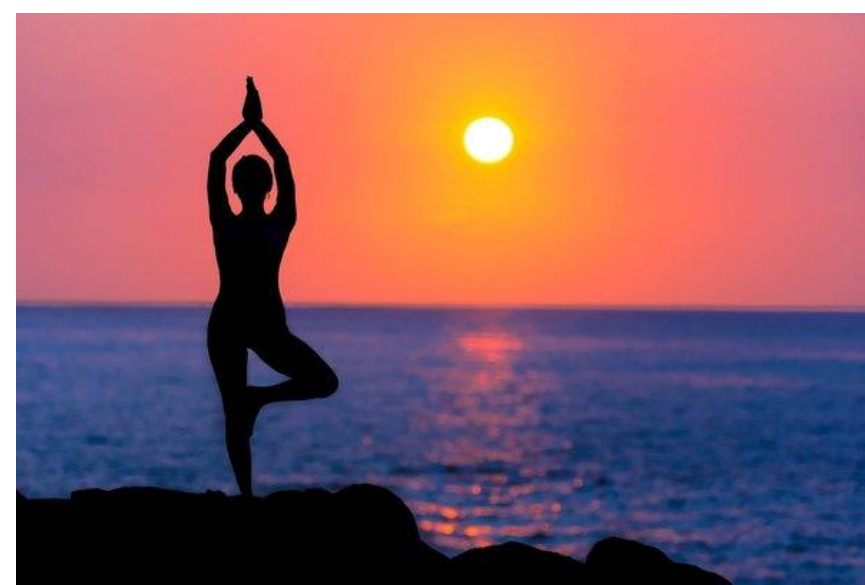




Des tendances

Que le post covid a accéléré

- ✓ Le voyage virtuel
- ✓ Le slow tourisme
- ✓ La quête de sens
- ✓ Le staycation





Comportement d'achat

Envie de France

- ✓ 68 % de touristes Français envisagent de voyager en France lors des six prochains mois
- ✓ La destination préférée est la région Sud, suivie d'Auvergne-Rhône-Alpes et de la Nouvelle-Aquitaine.
- ✓ Chez les étrangers ? Les envies de France sont devenues marginales, mais à hauteur de 24 % chez les voyageurs belges, 15 % chez les Suisses, 12 % pour les Hollandais mais seulement 6 % pour les Italiens, 5 % pour les Nord-Américains et 7 % également pour les britanniques.





**METTRE EN OEUVRE
UNE STRATEGIE DE
COMMERCIALISATION**



METTRE EN OEUVRE UNE STRATEGIE DE COMMERCIALISATION



LES CLÉS D'UNE BONNE STRATÉGIE DE
COMMERCIALISATION

Stratégie de commercialisation



→ **Définir ses objectifs marketing**

Segmentation

Positionnement

Cibles

Objectifs

OFFRES

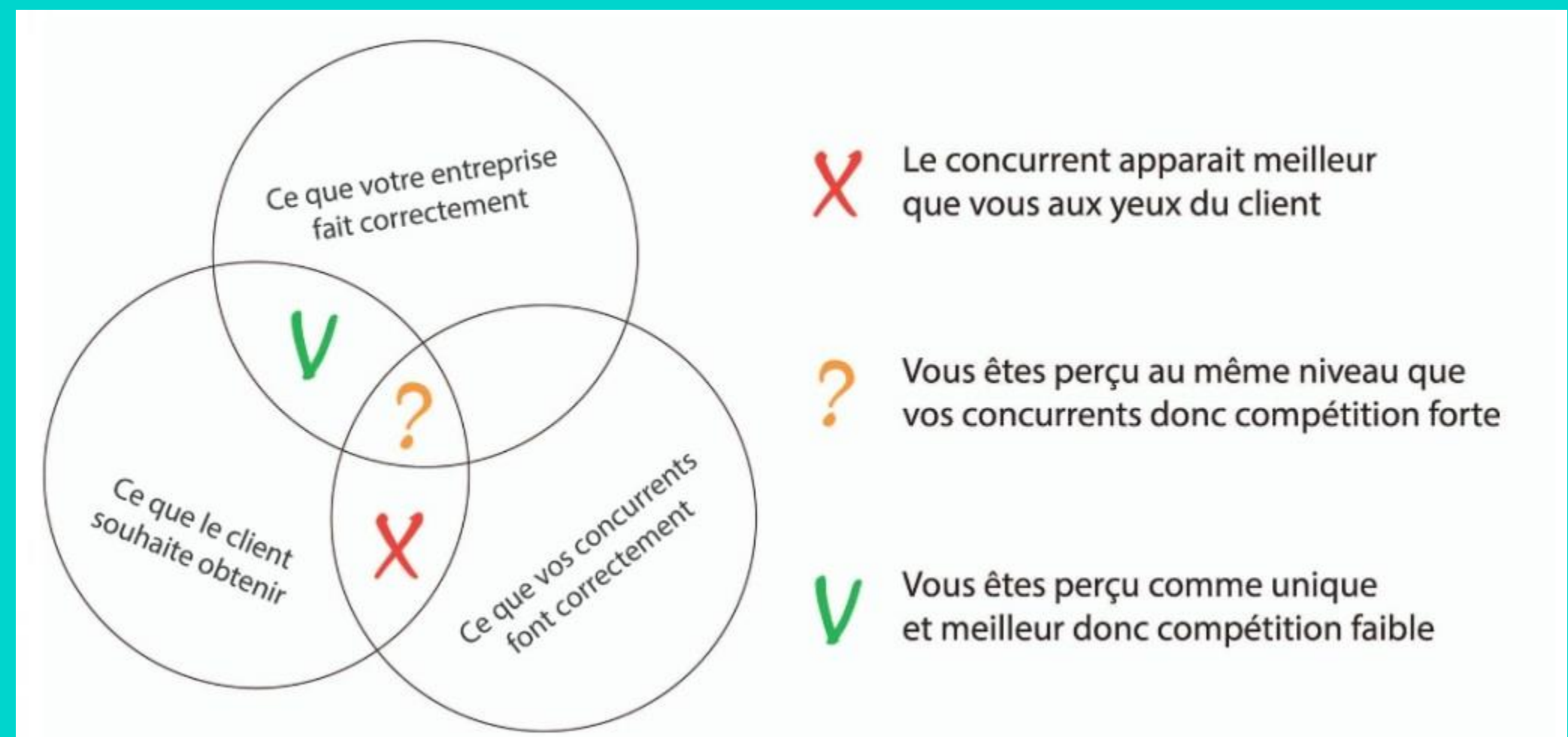


“

TRAVAILLER SON USP (UNIQUE SELLING PROPOSITION)

Comment vous différenciez-vous ?

Quels sont vos avantages concurrentiels ?



USP



Qu'est-ce qui me différencie de la concurrence ?

Exemple :
Plongée à taille humaine, max. 8 personnes, loin des grosses structures, avec un moniteur de plongée expert biologiste

DECouvrez LA VIE SOUS MARINE

Plongée phocéenne

COMMENT ÇA MARCHE ▾ TARIFS RÉSERVATION CONTACT

Plongée Phocéenne, départ Marseille Vieux Port, max. 8 personnes à bord. nous vous accueillons toute l'année pour vous initier à la plongée, vous perfectionner, et explorer les fonds sous marins dans PARC NATIONAL DES CALANQUES, depuis le Vieux port de Marseille en bateau.

Découvrez une plongée authentique, à taille humaine, sur le bateau et aussi dans l'eau avec [Erwan Duval](#) et ses moniteurs passionnés.

Notre objectif est de permettre au plus grand nombre de découvrir la plongée sous marine, mais aussi vous faire partager une expérience unique en Méditerranée dans la Cité Phocéenne.

Depuis le 18 avril 2012, les calanques, site naturel connu dans le monde entier, sont classées en parc national. Un espace protégé, vibrant au rythme de deux cœurs : un terrestre de 8500 hectares, un marin de 43500 hectares.

C'est ce deuxième qui constitue l'intérêt des plongeurs avec une aire adjacente de 97800 hectares.

Nous avons hâte de vous faire découvrir la plongée sous marine.

Erwan Duval

RÉSERVER

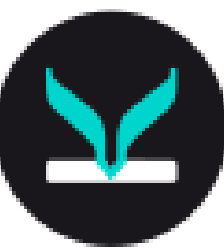


Stratégie de commercialisation

Comment se différencier ?

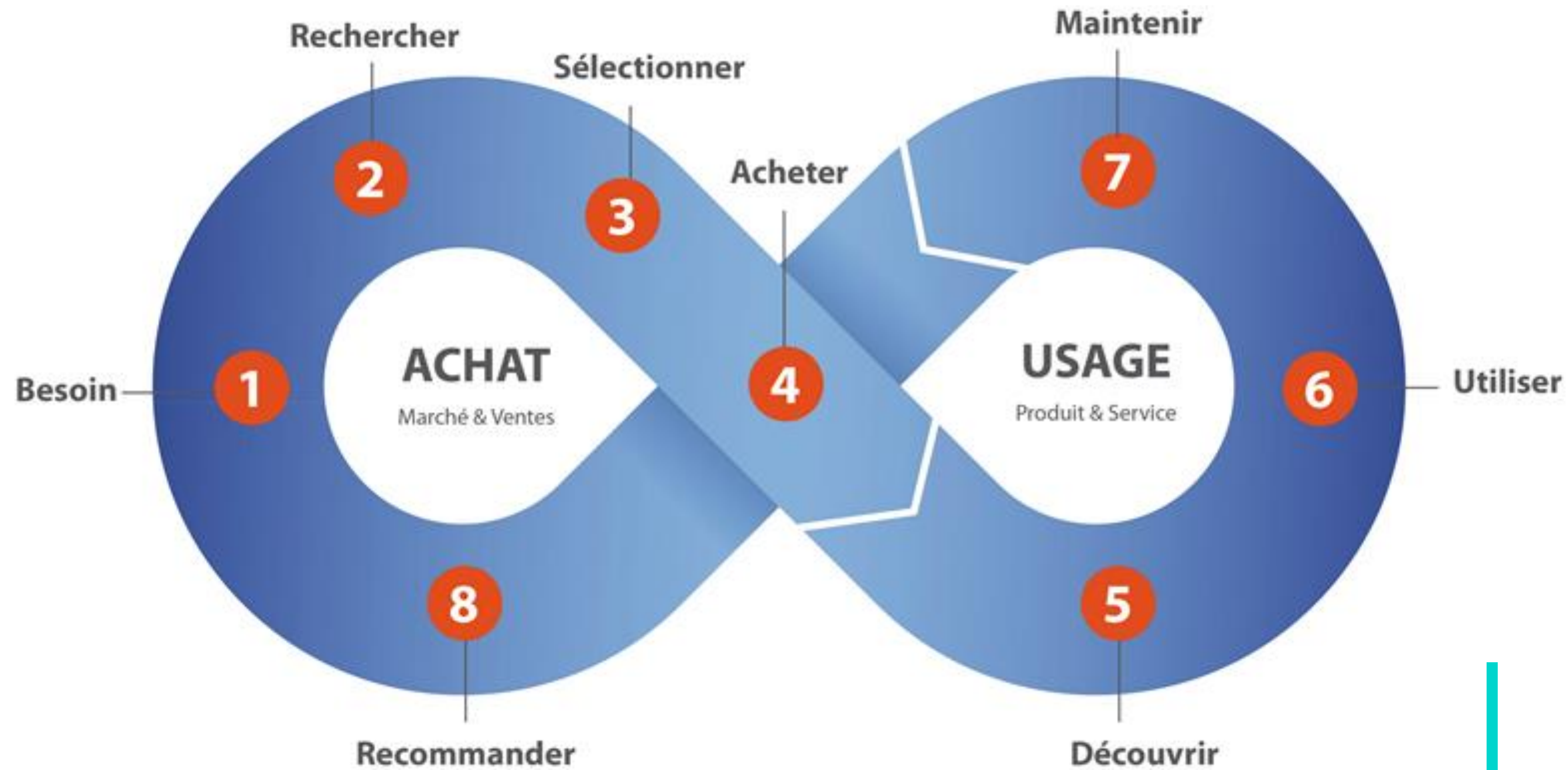
La réponse tient en un mot : **l'expérience client.**





Stratégie de commercialisation

Des objectifs adaptés au parcours client :





Cibler ses clients

Définir le parcours client selon le persona

- ✓ Qui est mon client ? Quel est son style de vie ?
- ✓ Quels sont ses besoins ?
- ✓ Quel(s) produit(s) / service(s) achète-t-il ?
- ✓ Quel est son parcours d'achat ?
- ✓ Quel est son vécu émotionnel ?
- ✓ Quelles sont ses attentes clés ? Quels freins doit-on lever ?





Cibler ses clients ?

Définir le parcours client selon le persona



Takako Kimura

28 ans, professeur d'Histoire à Kyoto

Apprendre toujours plus et partager mes connaissances.



Takako est une jeune femme qui enseigne l'Histoire dans un collège de Kyoto ; son travail la passionne. Pour la première fois, elle et son compagnon Haru vont aller visiter Paris. Ils ont réservé leurs billets d'avion et un hôtel sur Internet. Takako a choisi la période de

City-Breaker



Sécurité Souplaisse Autonomie

Caractéristiques

- Adore faire des petits week-ends et visiter les grandes capitales Européennes.
- Grande consommatrice de guides touristiques.
- Son sens de l'orientation est très développé, mais elle n'est pas contre l'utilisation de Google Maps.

Frustrations

- Une chambre d'hôtel standardisée et sans âme...
- L'absence de wifi ou du wifi payant... surtout à l'étranger !
- Pas plus de 2 jours d'affilée sans toings !
- Plus de batterie sur son iPhone...

Age : 26 ans
Job : Assistante de direction
Situation familiale : En couple
Ville : Bordeaux
Style : Urbain

Personnalité

Bio

Corélie est une jeune femme dynamique qui adore les voyages. Adepte d'un certain confort, elle troque volontiers son appartement bordelais contre un petit nid douillet dans une autre capitale. Elle adore découvrir de nouvelles choses et être surprise, notamment ses papilles. Corélie partage systématiquement ses belles découvertes avec ses amies sur les réseaux sociaux et pourrait difficilement s'en passer !

Motivation



Principaux influenceurs



Sites fétiches



SOCIAL ENERGISER- GER



NAME:
Sabina Hein

AGE:
32

PROFESSION:
Chef

When work finishes on a Saturday night, Sabina is often to be found at *Salon Zur Wilden Renates*, a house party venue with an actual underground labyrinth – perfect for checking out new bands. Sundays are all about flea markets - Mauerpark for vintage threads, GDR kitchenware and Nowkoelln for local art.

She loves Berlin in the summer when she and her friends take part in group Karaoke at Mauerpark, watch a film at the Friedrichschain Open Air Cinema, chill out at bars such as *Yaam* and *Chez Jacki* on the banks of the Spree, before taking a plunge in the barge-cum-pool of *The Badeschiff*. She has taken part in an afterhours museum crawl during the Long Night of the Museums.

She loves escaping the city to one of the nearby lakes. Holidays that combine her love of quirky urban experiences with outdoor adventure are perfect – a recent four day trip with her boyfriend to Istanbul blew her mind.

Interest/Hobbies

- Food
- Cinema
- Culture
- Creativity
- Nightclubbing

Barriers to visiting

- Has a perception that Ireland is not cool or contemporary.
- Unaware of the cultural activities and nightlife in Dublin.

Digital Interest Touch Points

- Facebook
- Food blogs - Kekstester and Multikularisch
- Candycrush
- Girlsgogames.de
- Kaltblut Magazine
- Electronic Beats

Digital Travel Touch Points

- Tripadvisor
- Proud
- German Wings
- Slow Travel Berlin
- Suddeutsche Zeitung
- DK Travel
- Lonely Planet

Implications

Urban experiences around creativity, food and nightlife are paramount for Sabina, so content must reflect these in fresh and vibrant ways to attract her attention. Unique first person POVs and word-of-mouth influence her travel decisions as she seeks out the new. Using her tablet for online shopping and showrooming, Sabina browses for good offers and can make quick decisions, so content must be optimised for multi-screen browsing.



Cibler ses clients

Qui seront mes clients dans les prochains mois ?

- ✓ **La clientèle fidèle**
- ✓ **La clientèle locale**
- ✓ **Les partenaires**
- ✓ La clientèle de proximité (- 2/3 heures de route)
- ✓ La clientèle loisirs dans son ensemble
- ✓ La clientèle business française
- ✓ La clientèle limitrophe

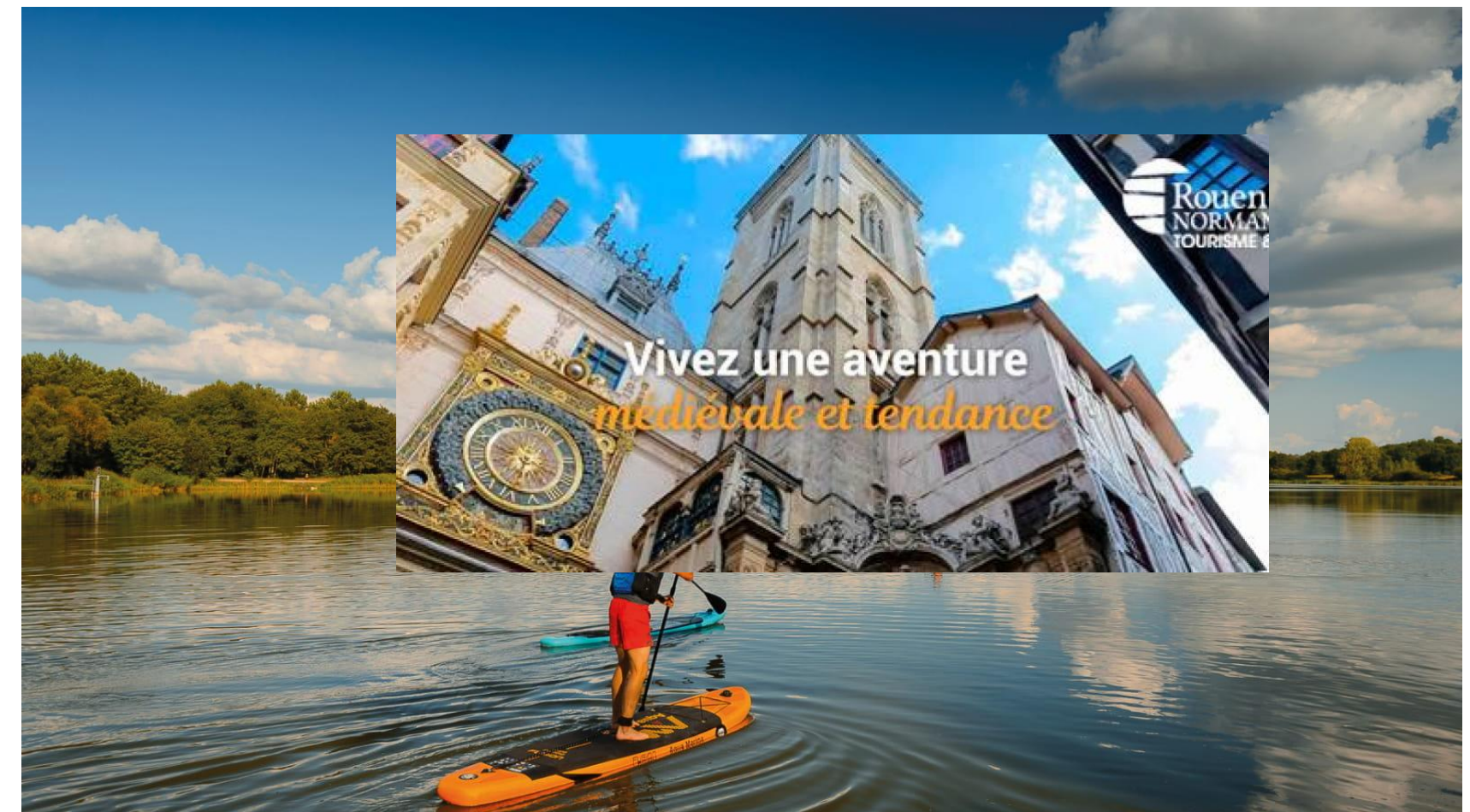




Adapter mes offres

Selon mes personas d'hier et de demain

- ✓ Créer des expériences pour répondre aux nouveaux besoins





Adapter mes offres

- ✓ Adapter aux besoins de nature, de liberté
- ✓ Des offres pour retrouver, en couple, en famille, entre amis
- ✓ Répondre aux attentes d'authenticité : circuit court, local, bio, tourisme eco-responsable
- ✓ Refaire découvrir la région aux locaux
 - Ne pas les assimiler à des « touristes »

Nos fournisseurs sont ainsi principalement de la région :

Escargots : La Robine sur Galabre

Truite et Ombre Chevalier : Ferme aquacole Chateauroux les Alpes

Viandes et Charcuterie : Maison Giraud (Sisteron), Brunet (Seyne) - origine Boeuf / Veau / Agneau / Cochon : Alpes de Hautes-Provence (04) et Hautes-Alpes (05)

Miel : Adam (Seyne)

Fumeton : Barcelonnette

Coopérative laitière : La Bréole (Barcelonnette)

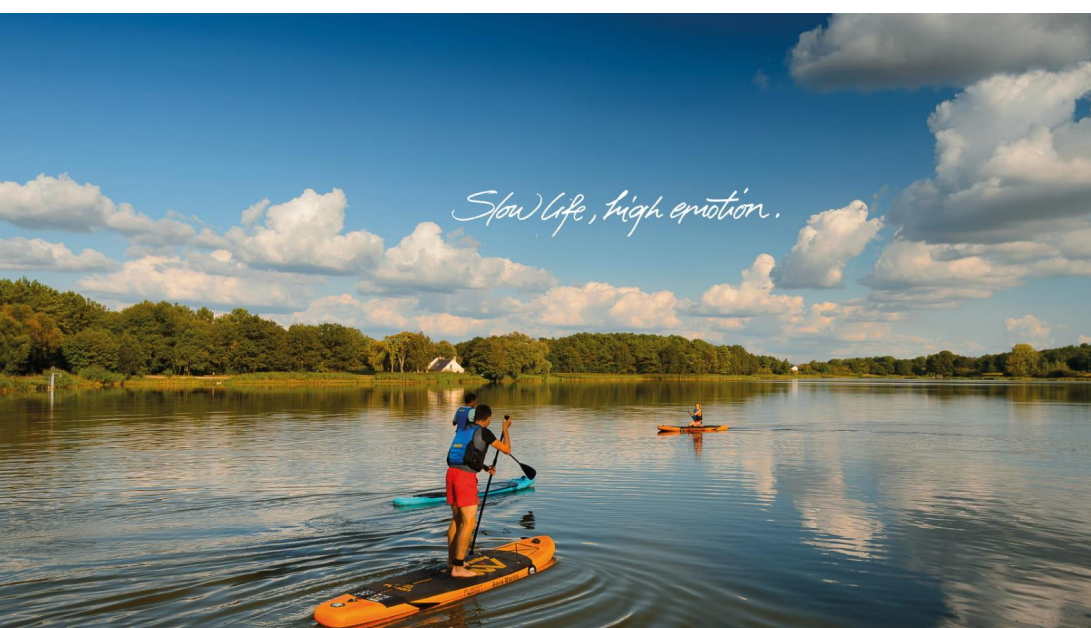
Brebis : Gaec T'chiote Bedigue (Selonnet)

Chèvre : Haut des Cimes (Auzet)

Farine /petit épeautre : Mr Barneaud (La Garde), Mr Filly (Montclar)

Jus de pommes et fruits : Gold'Api (Théus), Fruits d'avenir (Le Brusquet)

Maraîcher : Abeil (Gap), Echanges Paysans





Adapter mes offres

- ✓ Mixer télétravail et détente
- ✓ Faire venir le restaurant à la maison avec des offres click & collect
- ✓ Créer des packages entre acteurs : activités culturelles, sportives, location vélos ...

16H: L'APPEL DU CLIENT.
19H: L'APPEL DU LARGE.

Venez télétravailler chez nous. Cet été, profitez du wifi full access et de -100€ sur votre réservation avec le code WORKS20PV.

PIERRE & VACANCES

La Villa Arena
19 juin · 🌐

Dimanche 21 juin
Menu de la fête des pères à emporter 🍽️
Réservation par sms: 06 45 86 31 95

DIMANCHE 21 JUIN
fête des pères
A EMPORTER
A récupérer à la Villa Arena entre 10h et 12h
entrée/plat/dessert: 32€

Entrée: 9€
THON ET SAUMON EN TARTARE
avocats et crudités
vinaigrette thaï au citron vert

Plat: 18€
CÔTE DE COCHON DES MONTAGNES
marinée et cuite en croute d'herbes
Champignons et pommes de terre délicatesse

Dessert: 7€
SOUPE DE FRUITS ROUGES AUX FRAISES
panna cotta à la menthe / crumble noisettes

Réservation par SMS ou par téléphone:
06 45 86 31 95

HOTEL Villa Arena - place Corneille - Parisian, 13629 Carry Le Rouet

LE GOLF DE WIMEREUX et LE MANOIR HÔTEL ***
vous proposent

1 NUIT / 2 GREEN FEES
OU
2 NUITS / 3 GREEN FEES

POUR (RE) DÉCOUVRIR LES PARCOURS
DU TOUQUET ET DE WIMEREUX

Le Manoir Hôtel

Golf de Touquet

Golf de Wimereux

A PARTIR DE

167 € pour 1 nuit
254 € pour 2 nuits

- Prix par personne
- La nuitée en chambre double classique
- Le petit déjeuner buffet
- Le dîner de bienvenue à "La Table du Manoir" (hors boissons)
- 18 trous au choix sur un des parcours du Golf de Touquet
- 18 trous sur le Golf de Wimereux

Offre valable en semaine, pour une arrivée du dimanche au jeudi soir.**
Non valable lors des ponts et jours fériés.
* Packages également disponibles durant toute l'année 2018
** Supplément pour les week-ends

RESERVATIONS ET RENSEIGNEMENTS
Le Manoir Hôtel - Tél. 03 21 06 28 28
manoirhotel@opengolfclub.com

Wimereux Golf Club
Since 1901

LE TOUQUET GOLF RESORT



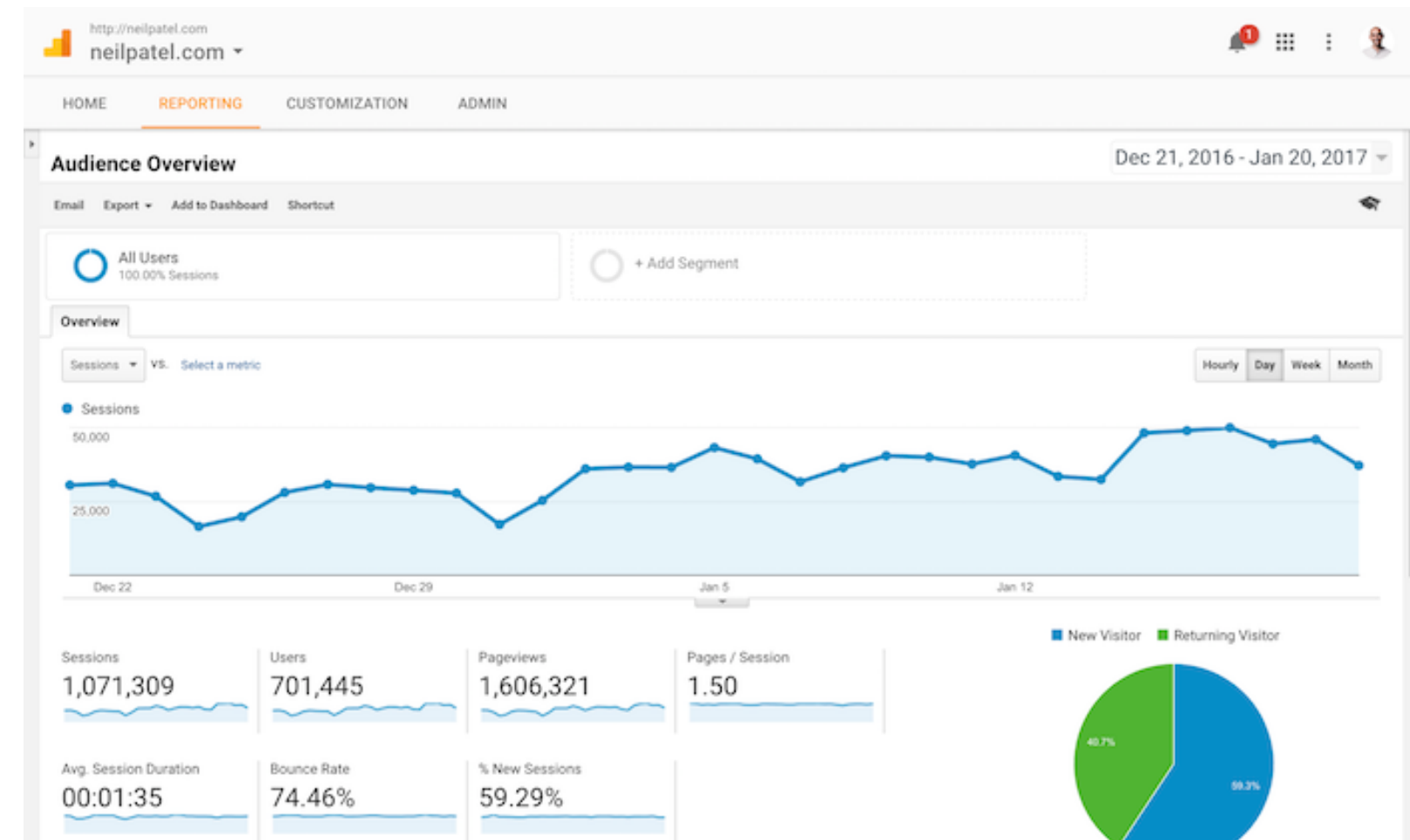
Connaître ma cible

Exploiter mes datas

Utiliser Google Analytics pour :

- ✓ connaître mes prospects et mes clients
- ✓ Analyser les résultats par canal de distribution
- ✓ Etudier l'achat des offres
- ✓ Analyser mon audience

Exploiter les datas de mes organismes de tourisme

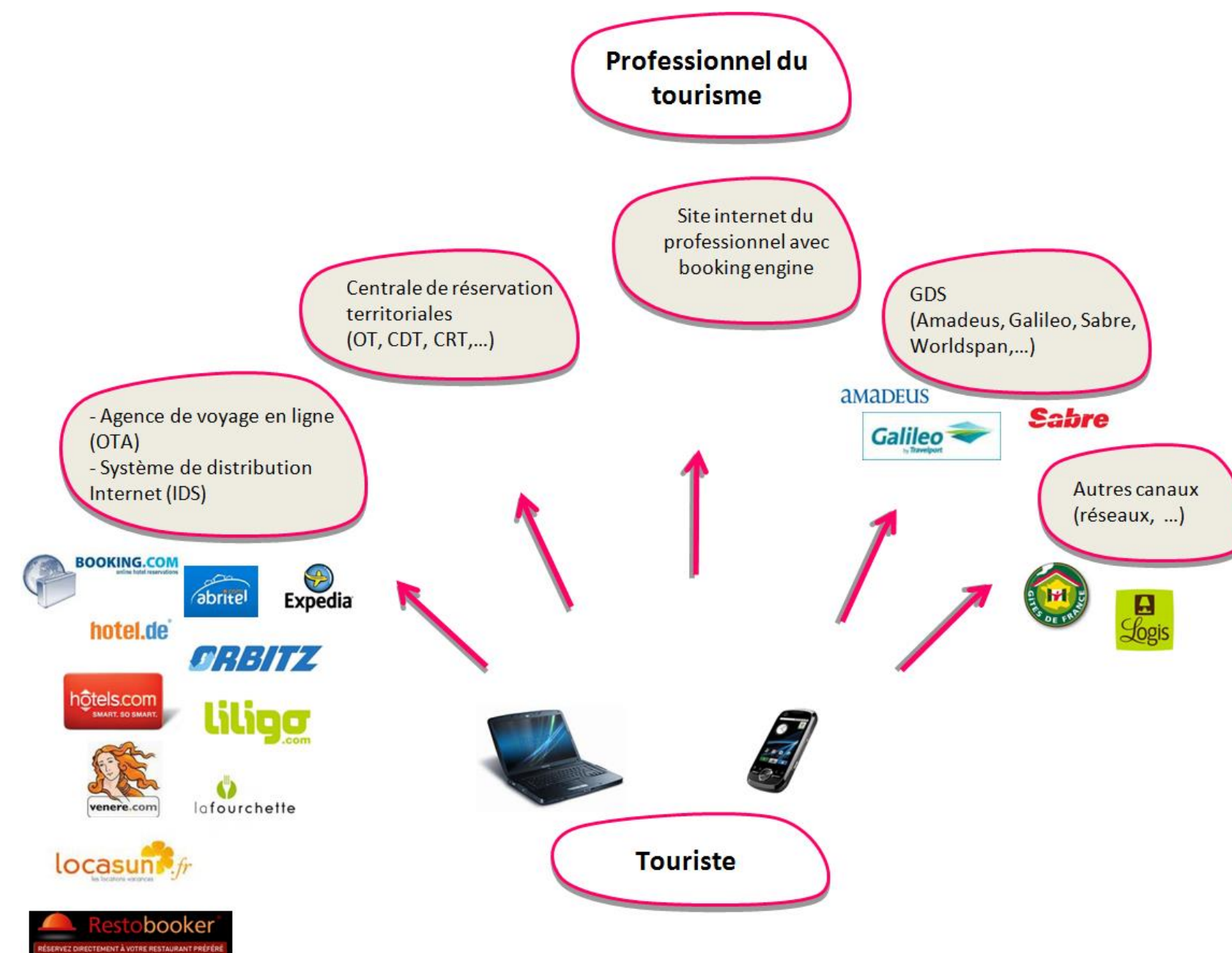




Repenser sa distribution

Rééquilibrer le canal direct

- ✓ Travailler avec les OTA
- ✓ Trouver des solutions pour mieux vendre en direct
- ✓ Travailler avec les comparateurs de prix
- ✓ Travailler avec les partenaires locaux
- ✓ Multiplier les canaux de distribution pour toucher d'autres clientèles

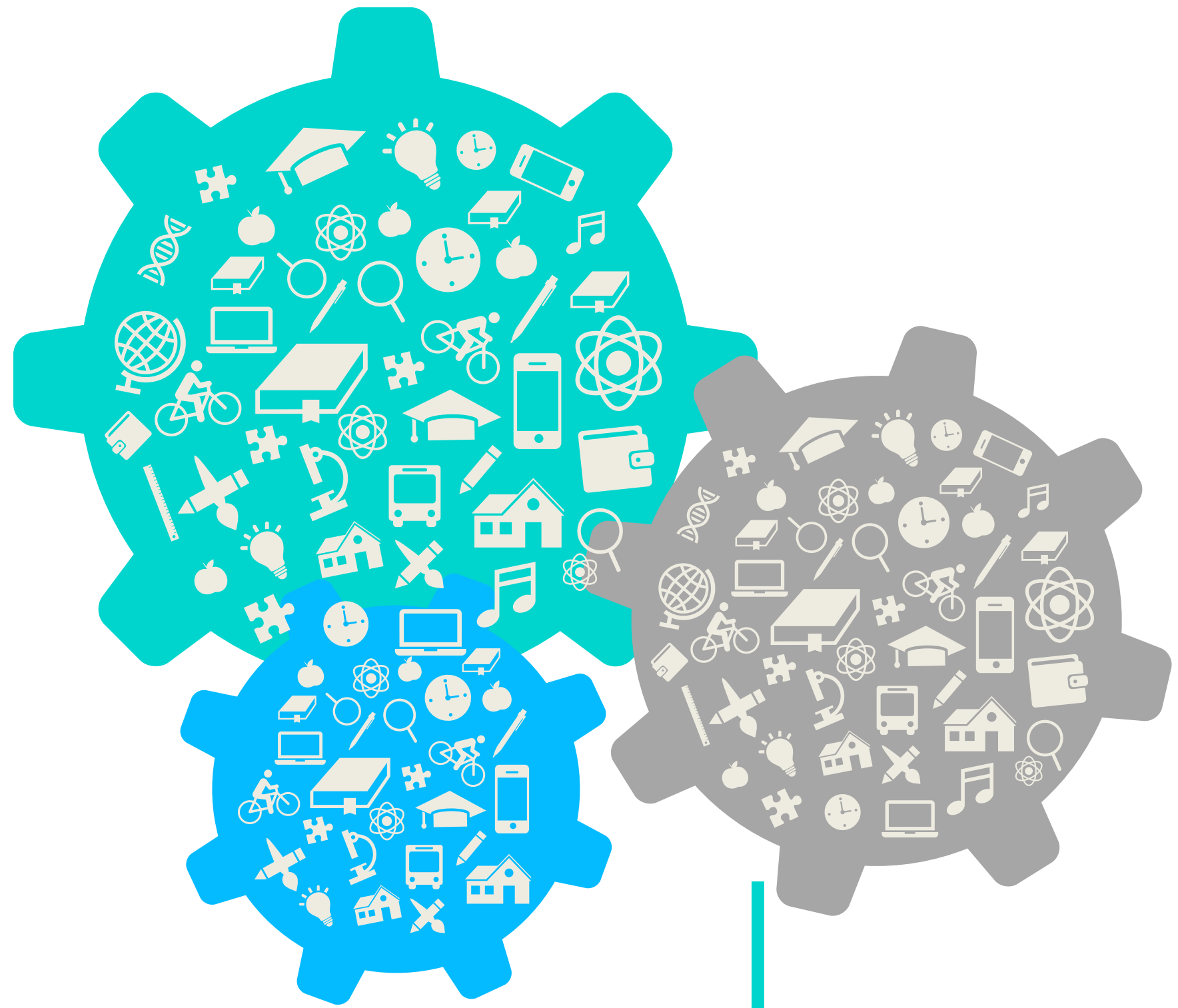




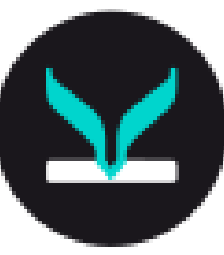
Repenser sa distribution

Rester
maître de sa
commercialisation

Se DIVERSIFIER



Stratégie Cross Canal



Les consommateurs sont désormais cross canal

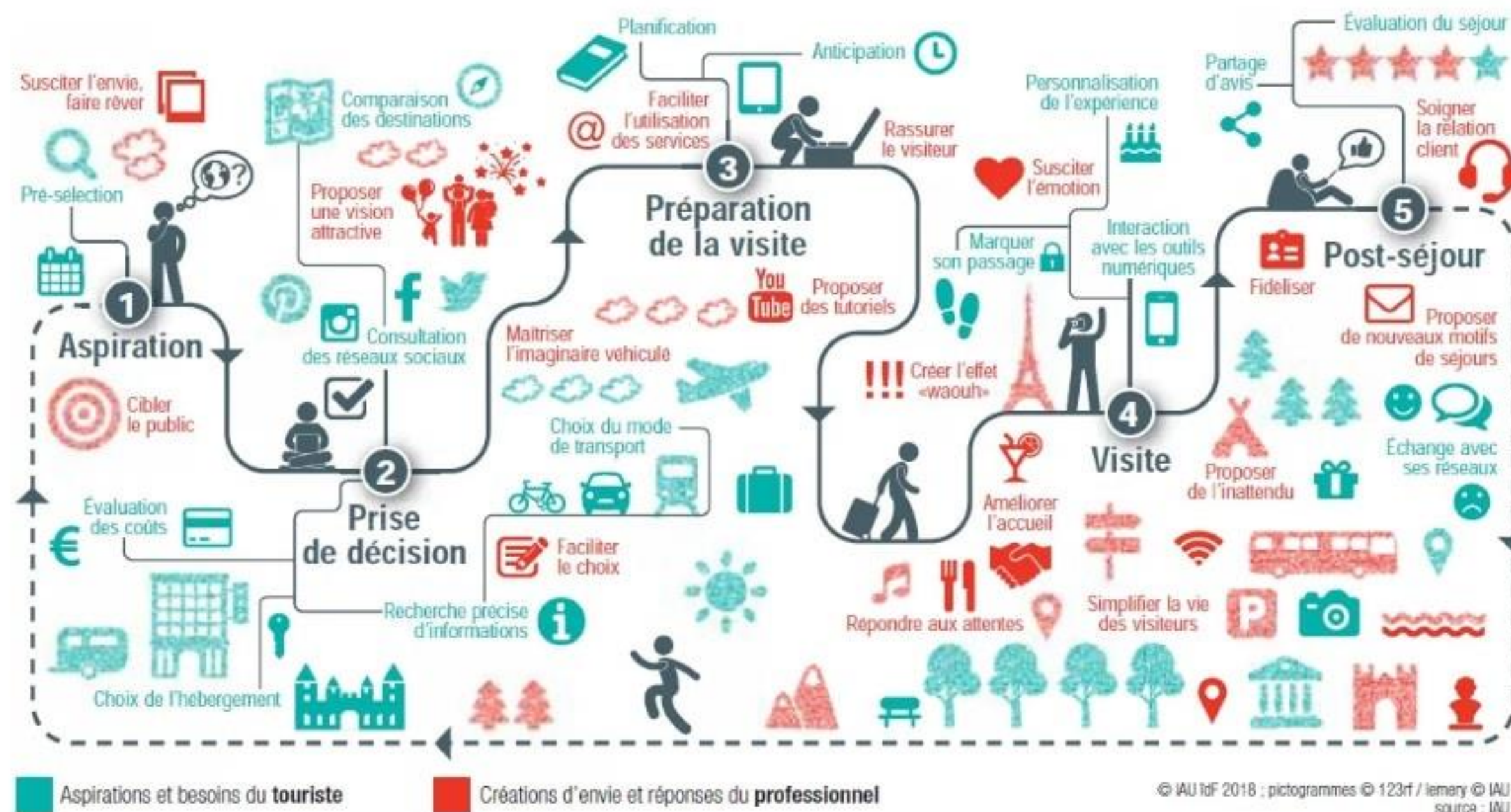
- ✓ Ils utilisent plusieurs canaux et passent sans cesse d'un canal à l'autre.
- ✓ L'enrichissement des parcours clients et leur fluidification sont un élément clé pour améliorer l'expérience client.





Stratégie Cross Canal

Les 5 étapes clés du parcours client touristique

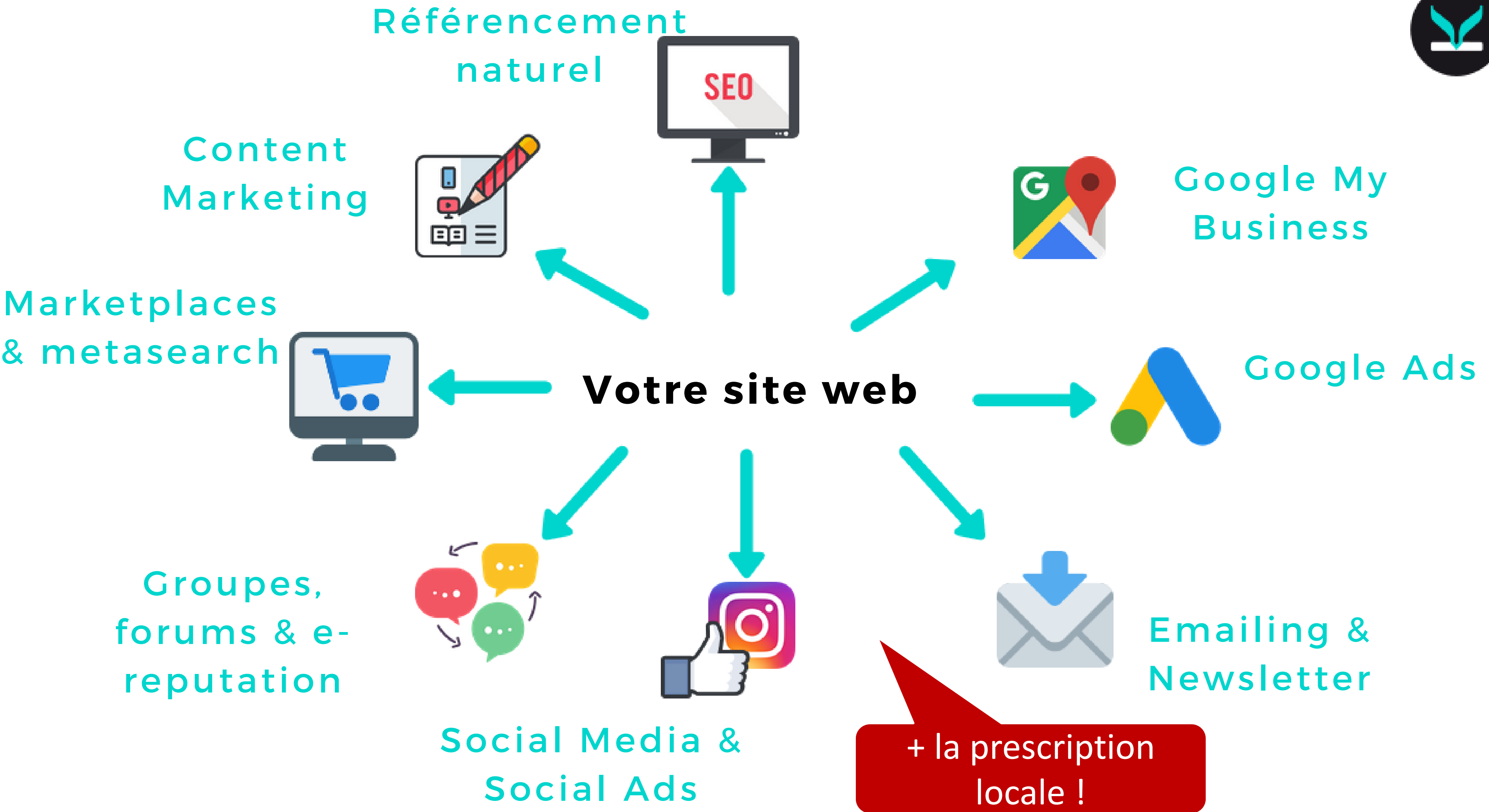


Infographie Institut d'Aménagement et d'Urbanisme - Île de France (« L'attractivité touristique par l'approche parcours client », 2018)



Développer les leviers de la commercialisation

Booster ses ventes **en direct** & intervenir sur
un maximum de **points
contact**





LA DISTRIBUTION TOURISTIQUE EN LIGNE



VOTRE SITE INTERNET



JE SOUTIENS LES HOTELIERS JE RESERVE EN DIRECT

VOS RÉSERVATIONS
SONT NOS EMPLOIS



**JE SOUTIENS LES HOTELIERS
JE RESERVE EN DIRECT**

**VOS RÉSERVATIONS
SONT NOS EMPLOIS**

Encore faut-il avoir un [site internet](#) !



28%

des prestataires
d'activité ont un site
internet



50%

des hôteliers
indépendants ont un
site internet obsolète



21%

Seulement des
restaurants ont un site
internet



Hébergeurs touristiques

Absolument indispensable !

UN SITE INTERNET RESPONSIVE

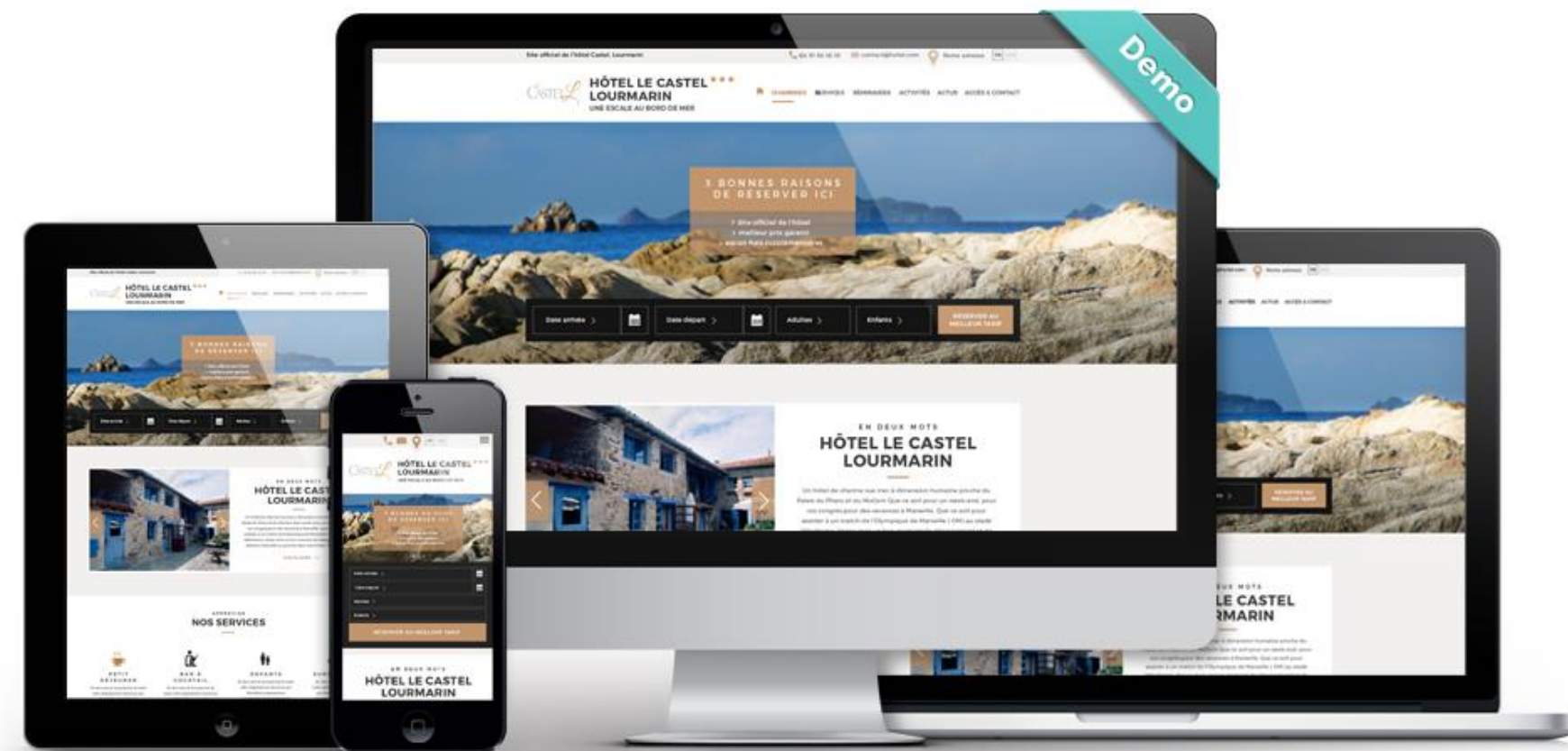
Adapté à tous les supports

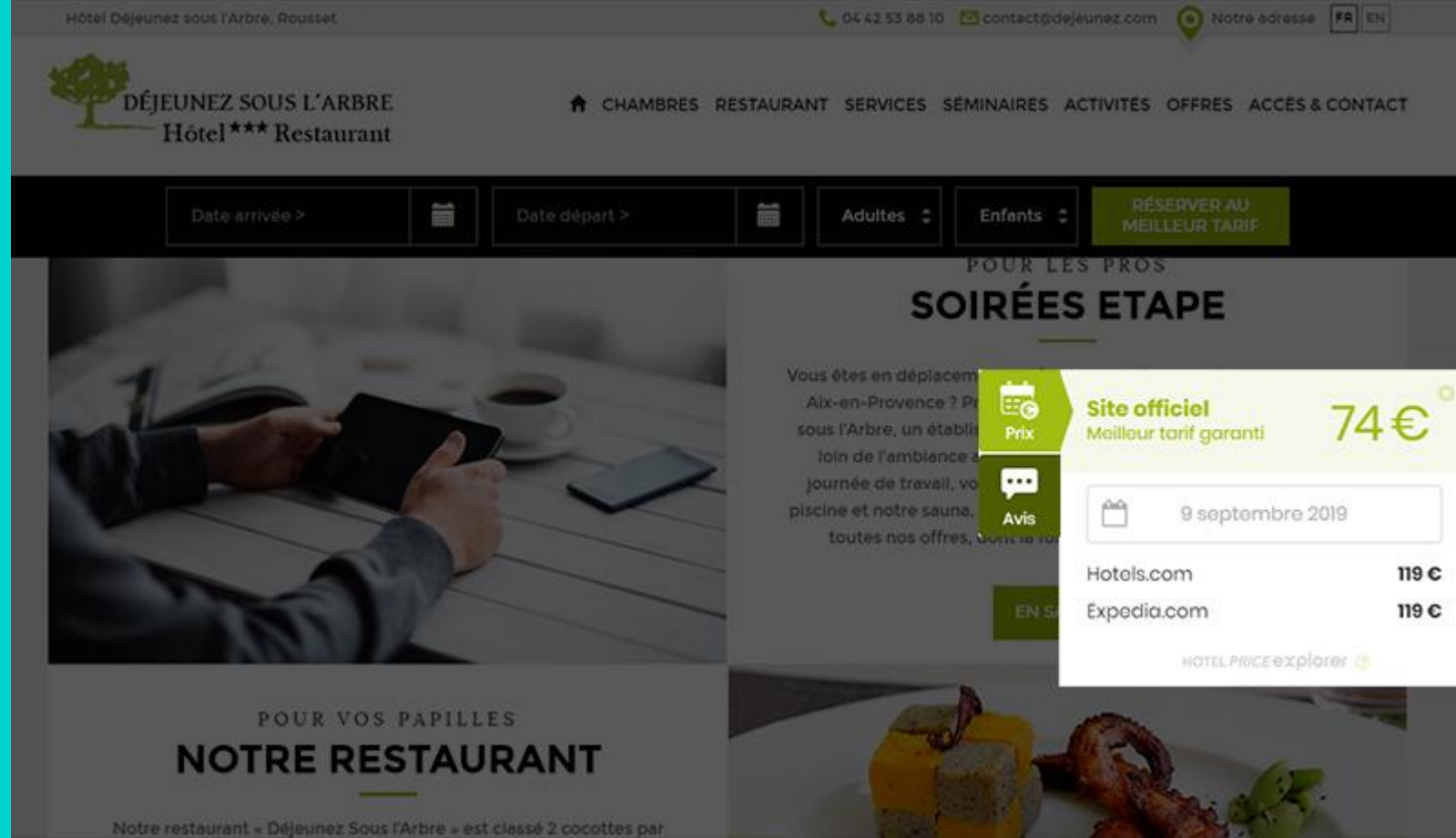
UN MOTEUR DE RESERVATION

Permettre au prospect de réserver facilement, sur toutes les pages, sur tous les supports

UN CHANNEL MANAGER

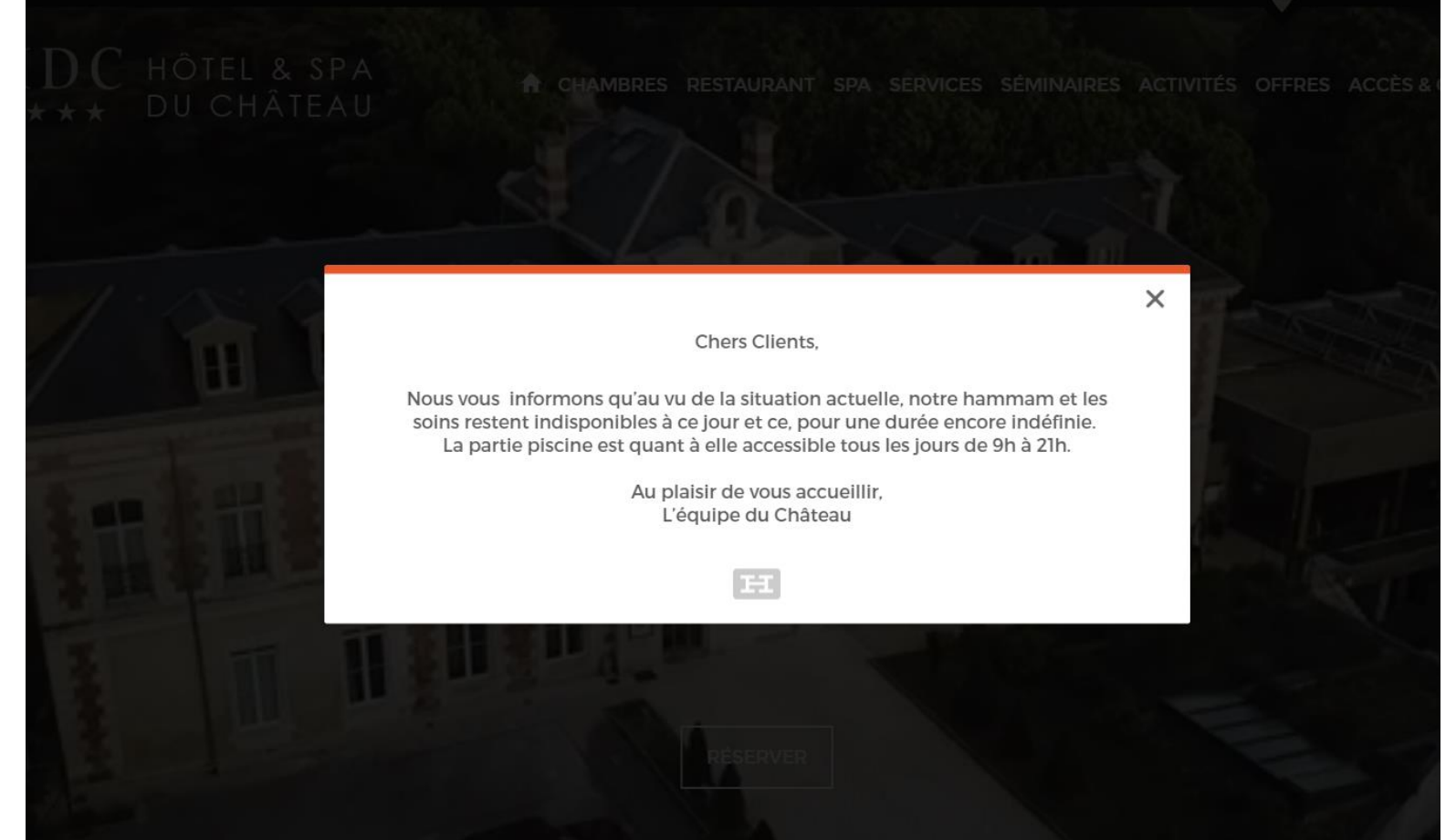
Centraliser tous vos stocks et vos politiques tarifaires sur une même interface





Comparateur de prix

Proposé par votre prestataire de module de reservation, ou par des prestataires externes



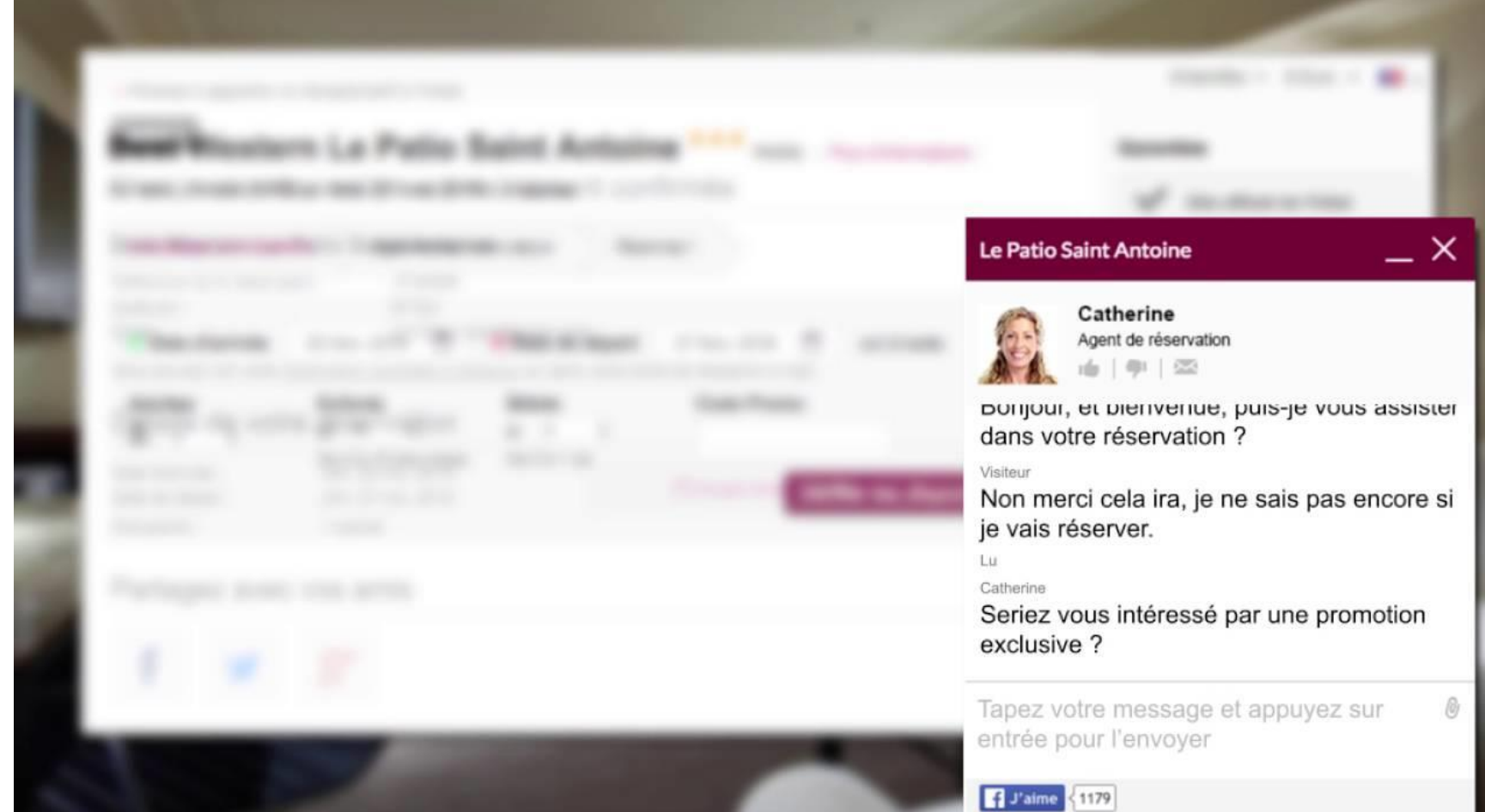
Pop up

Idéal dans un context post Covid



ChatBot

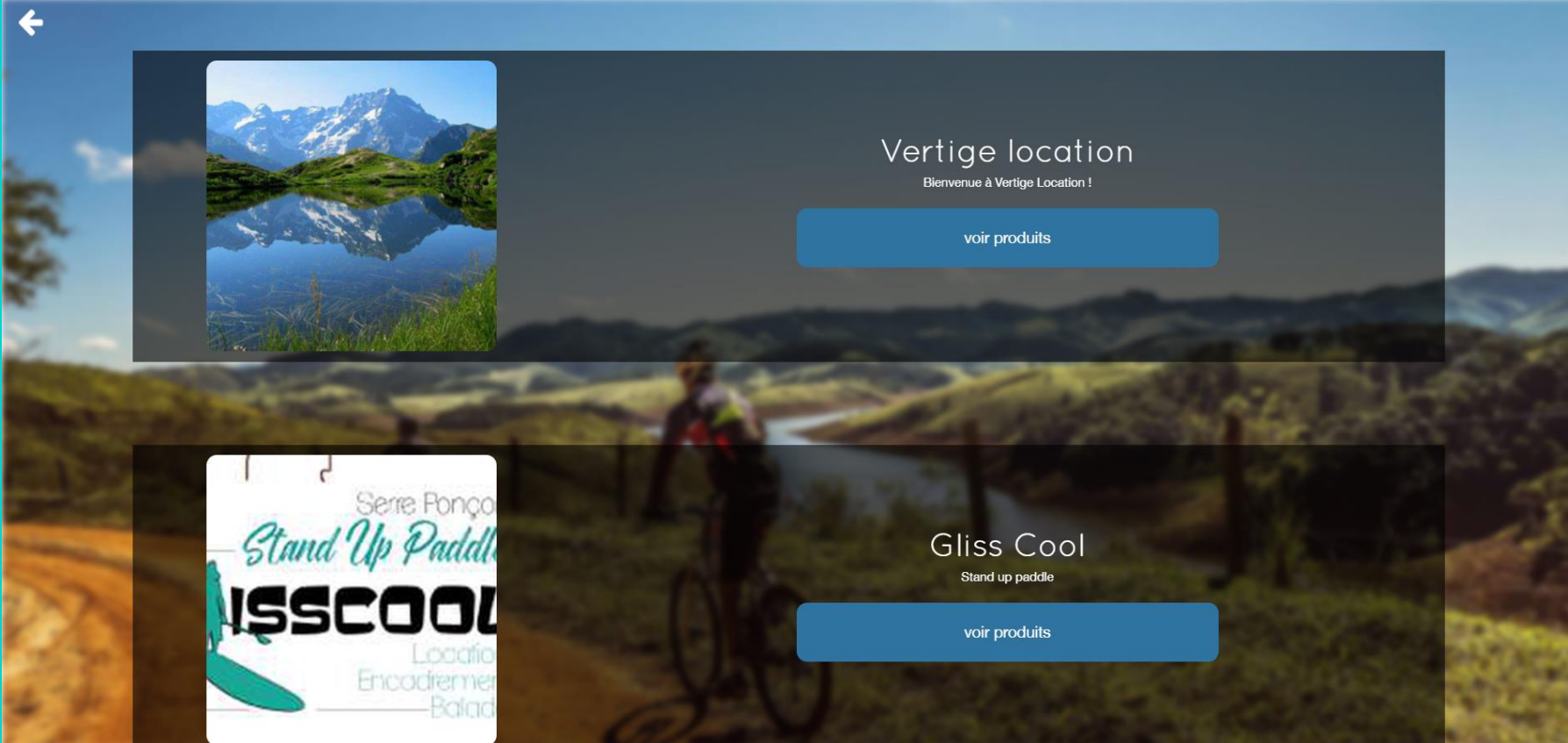
Faire gagner du temps à l'internaute sur votre site



LiveChat

Booster les ventes sur votre interface de réservation





Conciergerie

Mise en avant des activités et des prestataires partenaires



Coffrets & bons Cadeau

Permettre facilement à votre clientèle d'offrir des bons cadeaux





LOCATION DE VÉLO

Découvrez notre magnifique île et partez à l'aventure en vélo avec les Cycles N.

Leur magasin vous accueille tout au long de l'année, 7/7j de mars à octobre, à Ars-en-Ré.

Un parc de location de vélo de plus de 1000 vélos pour votre séjour sur l'île de Ré.

110 km de pistes cyclables sur l'île de Ré : un vrai paradis pour faire du vélo !

Sur votre route, vous traverserez les villages de l'île de Ré, les vignobles et fermes ostréicoles où vous pourrez vous restaurer en direct chez le producteur (ostréiculteurs, maraîchers...).

En selle pour une balade en vélo et une pause gourmande bien méritée !

Pour plus d'informations, rendez-vous sur le site web de **Cycles N** : www.lescyclesn.com



LE CORSO FLEURI, L'ÉVÉNEMENT DE BORMES- LES-MIMOSAS

Bormes-Les-Mimosas vous propose chaque année son Corso Fleuri, un événement à ne pas manquer, une véritable merveille pour les yeux. En 2020, Bormes-Les-Mimosas a fêté les 100 ans du Corso Fleuri.

Réservez bien à l'avance car tous les hôtels sont chaque année rapidement complets !

Et n'oubliez pas que si vous choisissez l'hôtel Les Jardins de Bormes ***, vous bénéficierez d'un parking sécurisé et gratuit, à l'écart de la foule séjournant dans notre belle région lors de cet événement.

En 2021, le Corso Fleuri aura lieu le 28 février.

Créer des partenariats

Produits packagés, partenariats locaux...

Du content Marketing

Un site internet avec du contenu intéressant, qui attire vos prospects sur le site : “ que voir, que faire”

Prestataires d'activité

Votre site internet

UN SITE INTERNET RESPONSIVE

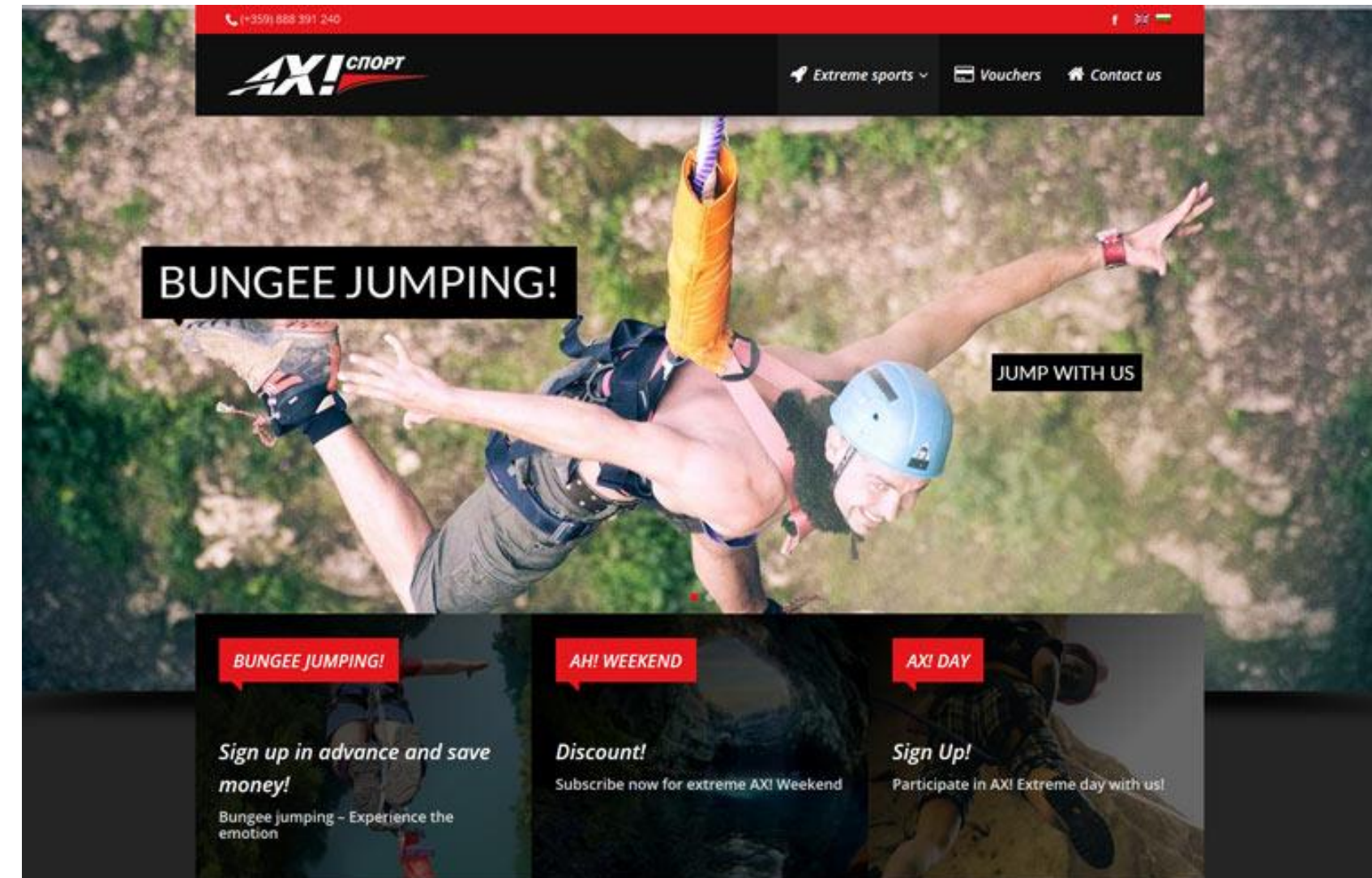
Adapté à tous les supports

VOS PRESTATIONS, TARIFS & HORAIRES DETAILLÉS

A mettre à jour régulièrement

CLICK & CALL

Vos clients vous appellent sur leur smartphone en 1 clic



Ma plongée

Type de plongée

Le baptême de plongée

EFFACER

Nombre de Plongeur

1

photos offertes

Prix final : 105.00 € | Seul un acompte de 30€ vous sera demandé

Date de réservation*

dd/mm/aaaa

RÉSERVER MAINTENANT



BON CADEAU

PLONGÉE

SNORKELING

APNÉE

DUNE

04 28 70 89 26



BON CADEAU - JOURNÉE DÉCOUVERTE DES CALANQUES EN PLONGÉE

115,00€

Description

Niveau

Informations techniques

Médias

OFFREZ UNE DÉCOUVERTE EN PLONGÉE DES FONDS-MARINS DANS LES CALANQUES DE MARSEILLE

PARTEZ À LA DÉCOUVERTE DES FONDS-MARINS DANS LES CALANQUES DE MARSEILLE

Île du Frioul, parc national des Calanques, les fonds-marins de Marseille n'auront plus de secret pour vous !

Nom et Prénom du Bénéficiaire

Quantité

1

VALIDER

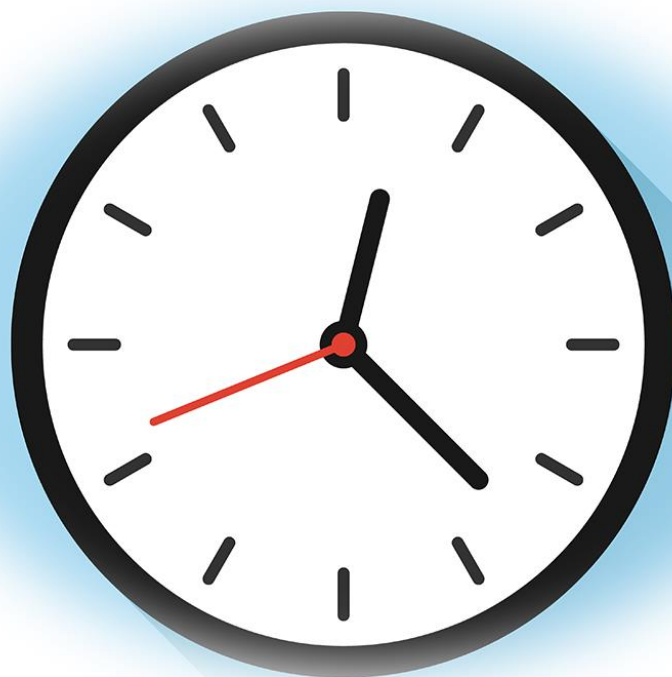
Vente en ligne de vos prestations

Idéalement couplé avec un channel manager

Vente de bons cadeaux

A relayer ensuite sur les autres canaux





Proposer des visites chrono-datées

Idéal en période Covid et expérience
client ++

Voyagez malin avec la CARTE PRIVILÈGE !

Plus de **30 sites et activités** à tarifs réduits



UN PASS 100% LIBERTÉ

Valable toute l'année
pour toute la famille.



Association avec d'autres prestataires locaux

Produits combines, packagés





Proposer des modes de paiement adaptés à la generation Y

Comme Lydia etc.





Restaurateurs

Votre site internet

UN SITE INTERNET RESPONSIVE

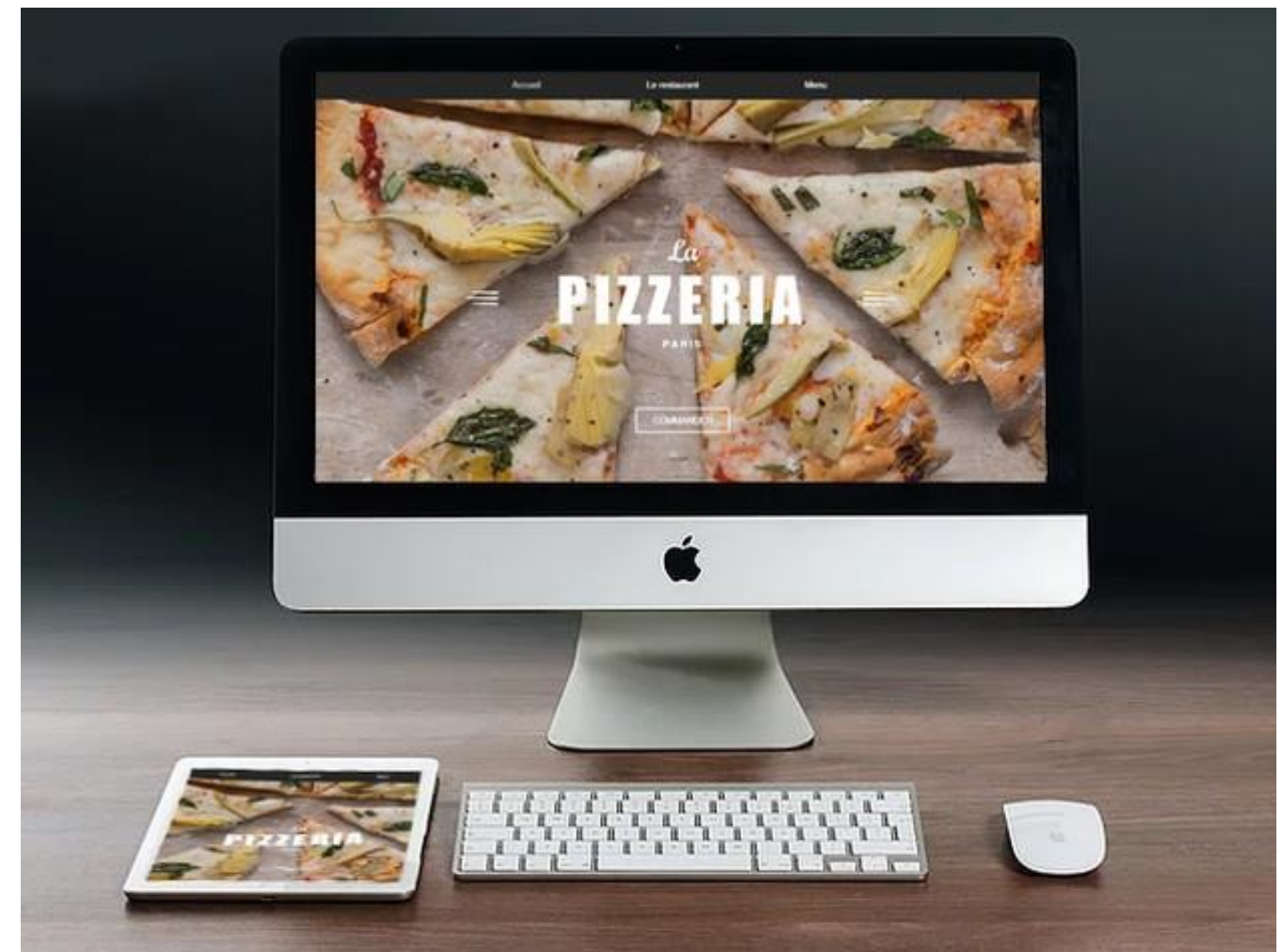
Adapté à tous les supports

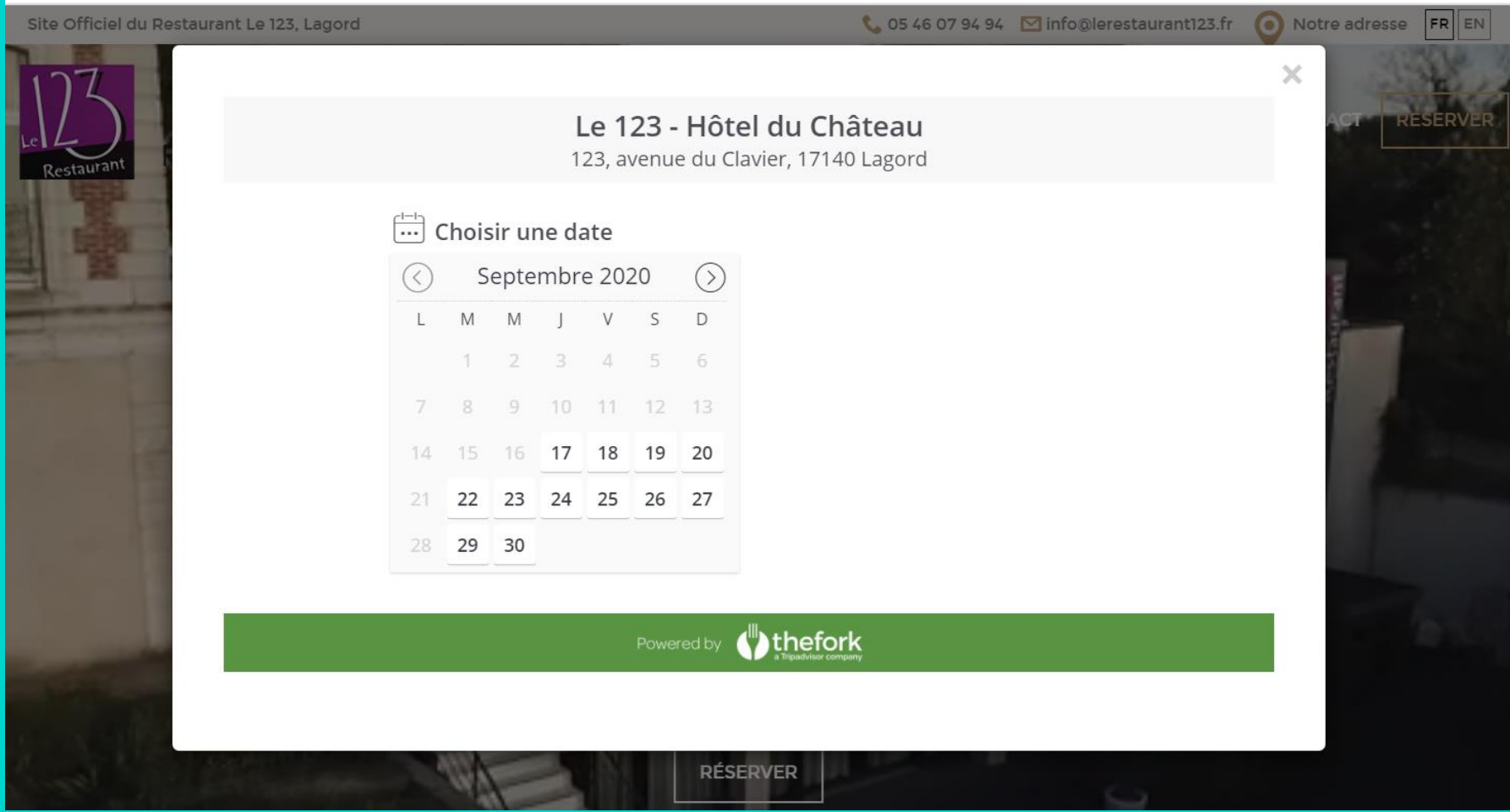
VOTRE CARTE ET VOS MENUS

À mettre à jour

CLICK & CALL

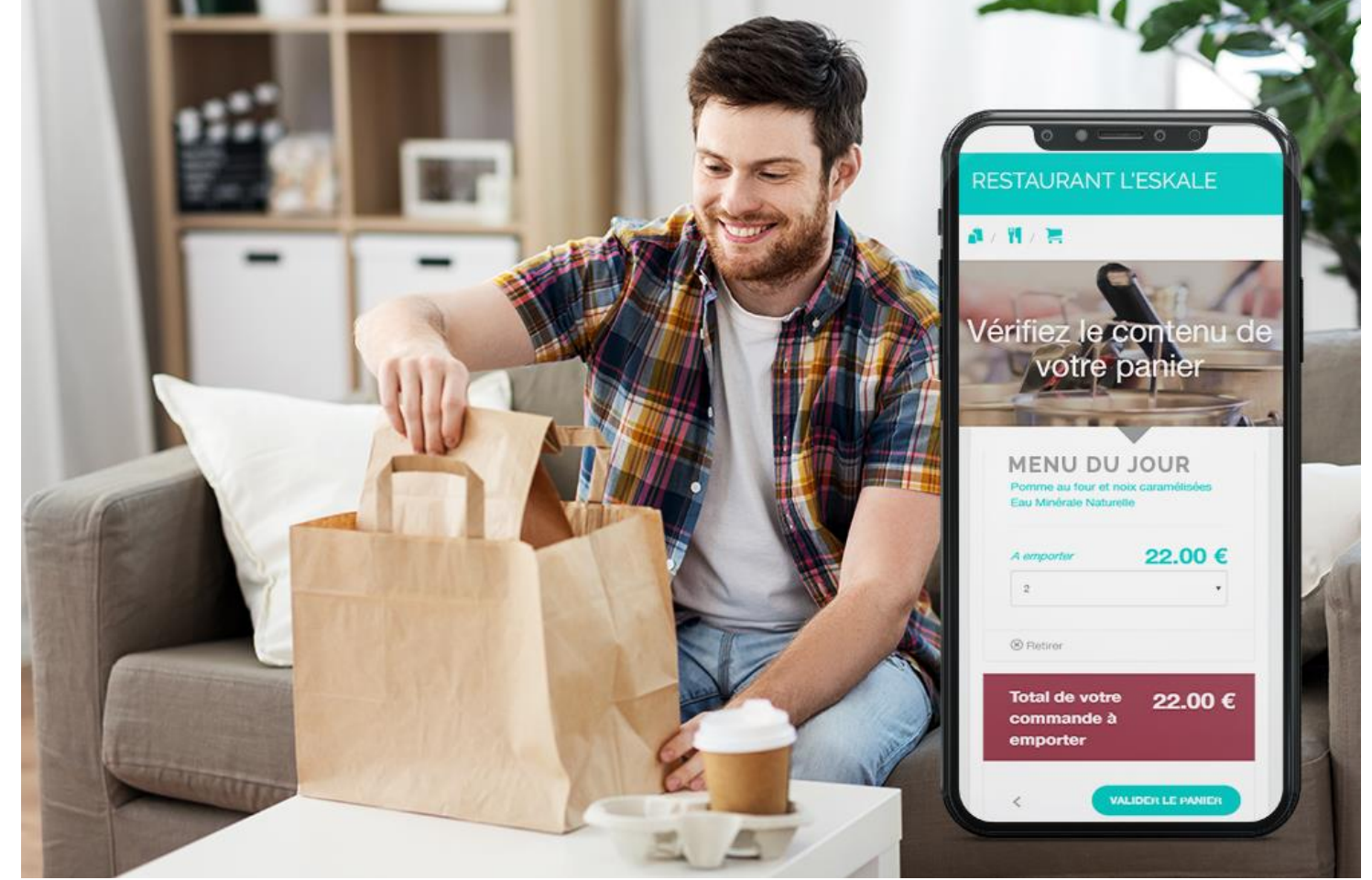
Vous appeler en 1 clic





Réservation en ligne

Vers la Fourchette ou un autre outil
(voir avec son prestataire de caisse)



Click & Collect

Permettre de commander en ligne
pour la vente à emporter ou/et la
livraison





Destinations & DMC

Valoriser votre territoire

UN SITE INTERNET RESPONSIVE

Adapté à tous les supports

MULTILINGUE

Une traduction professionnelle

QUI PRÉSENTE L'ENSEMBLE DE L'OFFRE

Avec des fiches à jour



2 résultat(s)



Centre Aquatique - Créneaux de nage - 1h30 ou 2h - bassin sportif

Réservation obligatoire - interdit aux enfants de moins de 8 ans

Le mercredi, vendredi, samedi et dimanche - créneaux de 1h30 ou 2h

Le Centre aquatique du Champsaur Valgaudemar ouvre ses portes, cependant la situation sanitaire actuelle implique plusieurs changements d'organisation. SEUL LE BASSIN SPORTIF EST ACCESSIBLE. LES SEANCES PROPOSEES CONVIENNENT A DES ADULTES QUI SOUHAITENT NAGER. Le bassin sportif est accessible selon des créneaux horaires de nage d'une durée de 1h30 le matin et de 2h le soir aux personnes de plus de 8 ans. Le nombre maximum de

3,00 € par personne

Réserver



Centre aquatique - Accès famille - 1h30 ou 2h - bassin ludique

Réservation obligatoire - pas plus de 3 familles par créneaux

Le mercredi, vendredi, samedi et dimanche - créneaux de 1h30 ou 2h

Saisissez votre message :

Envoyer



Avenue de Merly
Quartier du Roure
05500 SAINT-BONNET-EN-
CHAMPSAUR



Place de marché

Réservation des activités, des séjours
et des hébergements

Un contenu immersif

Webcams, vidéos immersives...



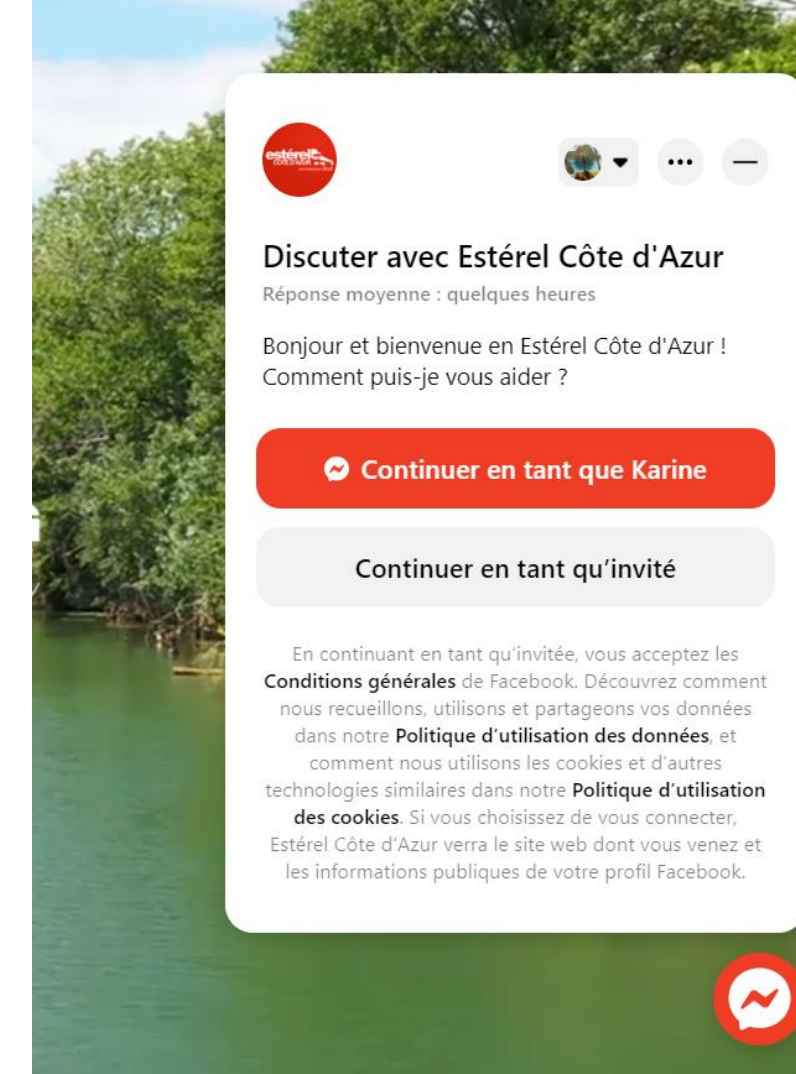
Traveler Photos

Tag #VISITCALIFORNIA on Instagram to have your trip featured on our page.



UGC

Capitaliser sur le contenu généré par l'utilisateur



ChatBot

Récupérer les informations directement





Le bouton de partage

L'ARLATAN
Données calculées sur 161 avis collectés sur les 12 derniers mois.

Excellent	130
Très bon	17
Bon	0
Moyen	11
Médiocre	3

9,3
Excellent
91 % des voyageurs ont apprécié !

Expressions des vacanciers les plus souvent utilisées pour cet établissement

Petits soins (2)

Ce que les vacanciers **apprécient** | Ce que les vacanciers **critiquent**

CADRE 96% sur 87 expressions	96%
ACCUEIL 90% sur 57 expressions	90%
CHAMBRES 88% sur 12 expressions	88%
RESTAURATION 83% sur 35 expressions	83%
QUALITÉ/PRIX 73% sur 16 expressions	73%
PETIT DÉJEUNER 63% sur 7 expressions	63%

Déposez votre avis

Cliquez pour noter

Consulter les avis

239	94	78
Voir les avis	Voir les avis	Voir les avis

411 voyageurs se sont exprimés sur cet établissement.

Mise en avant des avis

clients
Fairgquest





Estérel Côte d'Azur selon vos envies

Je suis
en famille / avec enfan... ▼

Je viens plutôt
en été ▼

J'ai envie de
me connecter à la nat... ▼

Rechercher

A LA UNE : inspirez-vous !

Découvrez notre top des lieux et événements du moment sur la destination Estérel Côte d'Azur !



Moteur inspirationnel

Suciter l'intérêt pour de nouveaux
leads / conversions

Mettre l'accent sur de "vraies" expériences

Plutôt que des activités
"je ne suis pas un touriste"





LES PLATEFORMES DE DISTRIBUTION TOURISTIQUE EN LIGNE

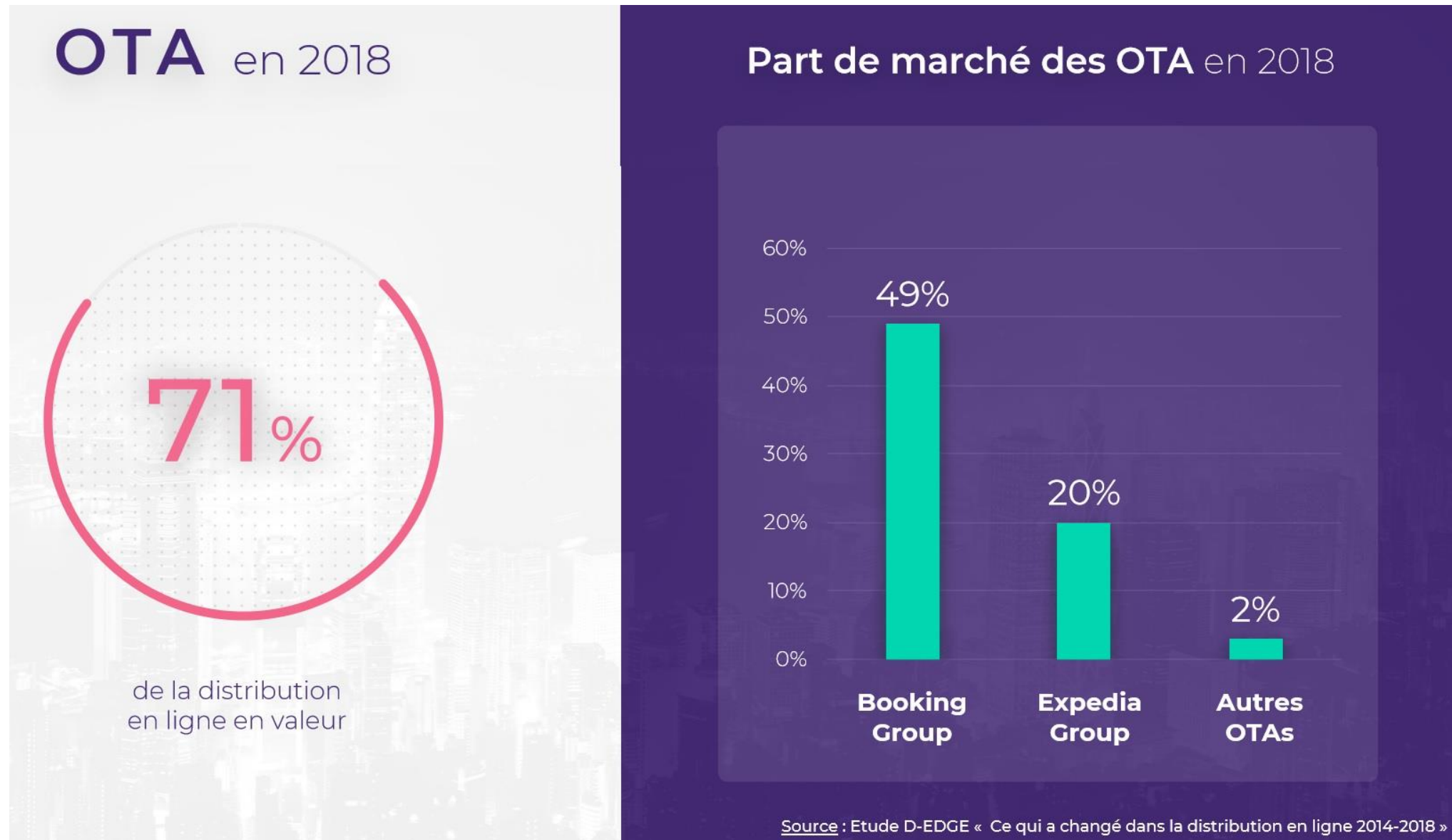


LES OTA & PLATEFORMES DE RÉSERVATION

Les OTA



- Les 2 principales : Priceline (mère-mère de Booking) et Expedia
- **A elles deux, ces OTAs (et leurs dizaines de "sous-marques") totalisent près de 70% des réservations d'hôtels, de maisons d'hôtes - et maintenant - d'appartements dans le Monde.**



Booking.com





Les OTA

Les 2 principales : Priceline (maison-mère de Booking) et Expedia.

→ Pour les chambres d'hôtes et les locations, on peut rajouter :



Booking.com



airbnb



Abritel®
HomeAway



Les OTA

Les 2 principales : Priceline (maison-mère de Booking) et Expedia.

→ Pour l'HPA :





L'effet Billboard

- **Publier son établissement sur un OTA augmente vos réservations directes de 9 à 26%**
- **2 internautes sur 3** qui ont vu votre établissement sur Booking, Expedia, AirBnB etc. **viennent visiter le site de votre établissement** (à condition qu'il ne soit pas obsolète...)

Les OTA & autres plateformes



AVANTAGES

- ✓ **la rapidité de mise en œuvre** : déployer sa propre stratégie de commercialisation prend du temps. Signer un contrat avec une OTA est facile et, en quelques jours, votre établissement est vendu mondialement.
- ✓ **la facilité d'utilisation** : les outils mis à disposition par les distributeurs sont fluides, professionnels et très efficaces, aussi bien du côté voyageur que du côté hébergeur.
- ✓ **la performance** : un établissement sur une OTA et le volume de réservation va immédiatement augmenter. Le fait que l'établissement ne paye une commission que s'il y a un résultat, est aussi un avantage à prendre en compte
- ✓ **visibilité planétaire** : Booking traduit les fiches en 41 langues, permettant de toucher des segments de clientèle que l'hébergeur n'aurait jamais pu avoir par lui-même.
- ✓ Être sur une OTA vous apporte également des clients en direct

Les OTA & autres plateformes



INCONVENIENTS

- ✓ Le coût élevé de ce canal de distribution : les OTAs prennent de 15 à 22% de commission
- ✓ concurrence frontale entre l'établissement et son OTA dans les listes de résultats des moteurs de recherche.
- ✓ N'importe qui peut utiliser la technologie Booking pour vendre des chambres sur son site internet. Il y a alors un partage de la commission. Avec ce système les établissements perdent le contrôle de leurs circuits de distribution et de leur image.



Les OTA



Hôtel Les 3 Poussins 3* - Les3Poussins.com

[Annonce](#) www.les3poussins.com/ ▼

Site Officiel - Promotions En Ligne **Hôtel** 3* Entre Opéra & Montmartre. Service De Blanchisserie. Wifi Disponible. Service De Conciergerie. Accueil 24/7. 40 Chambres.

[Autour De L'Hôtel](#) · [Galerie Photo](#) · [Accès Et Contact](#) · [Chambres Vue Paris](#) · [Les Chambres](#)

Hôtel 3 Poussins, Paris - booking.com

[Annonce](#) www.booking.com/Hotel-3-Poussins ▼

★★★★★ Note associée à booking.com : 4,5 - 217 avis

Petits Prix! Réservez Maintenant. Réservez **Hotel 3 Poussins, Paris**. Excellent choix. Bonnes affaires. Économisez. Service multilingue. Meilleur Tarif Garanti. Types: **Hôtels**, Appartements, Villas, Auberges de jeunesse, Complexes hôteliers, Chambres d'hôtes.

[Réservez pour ce Soir](#) · [Réservation sécurisée](#) · [Réservez maintenant](#) · [Réservez pour Demain](#)

Hôtel des 3 Poussins Paris | Get the best deal now

[Annonce](#) www.hoteldes3poussinsparis.com/ ▼

3* comfort & excellent facilities. Online **hotel** rates from €70! No cancellation fees. Photos & reviews. Secure booking.

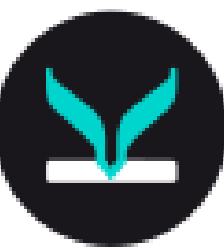
[Hotel Rooms](#) · [Hotel on the Map](#) · [Guest Reviews](#) · [Hotel Photos](#)

HOTEL DES 3 POUSSINS - SITE OFFICIEL - Un hôtel 3 étoiles à Paris

<https://www.les3poussins.com/> ▼

Notre **hôtel 3** étoiles vous accueille dans une rue calme, entre Montmartre et l'Opéra, au cœur du quartier Saint-Georges, à deux pas des lieux mythiques de ...

Les OTA & autres plateformes



CHOISIR SON OTA

Ne pas mettre tous ses oeufs dans le même panier !

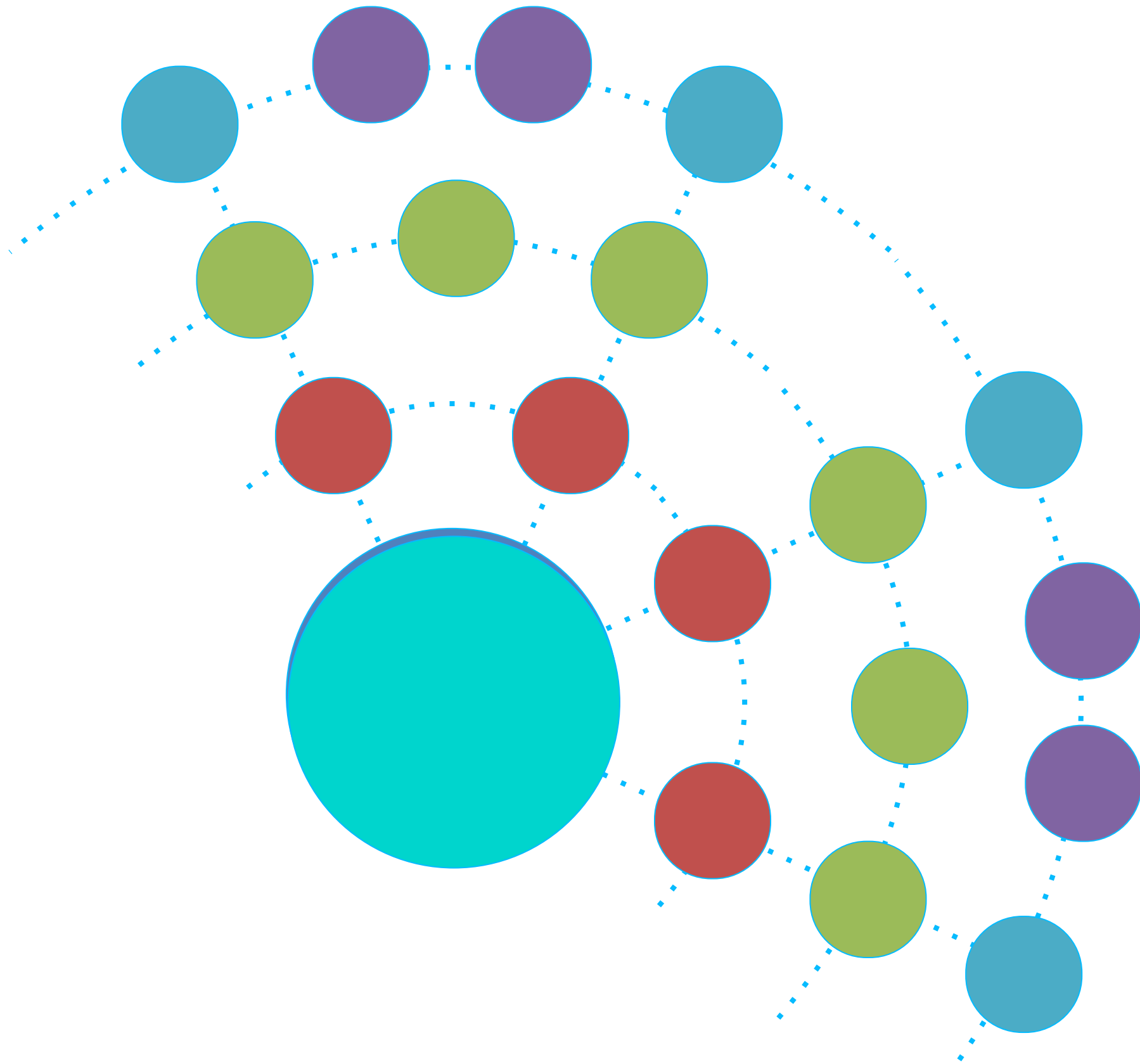
Sélectionner au moins 2 OTA MINIMUM, selon :

- ✓ votre secteur d'activité
- ✓ votre cible pro ou loisirs
- ✓ la nationalité de votre clientèle
- ✓ la visibilité et les services proposés





Au-delà de **60%** de
réservations en provenance
des OTAs ou des
metasearch, **votre**
équilibre économique est
compromis



Les OTA & autres plateformes



Objectif : NE PLUS LES SUBIR ! Mais collaborer intelligemment



Focus sur Booking

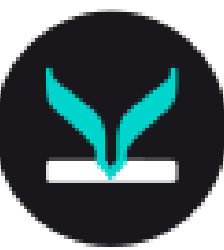


Les chiffres clés de de Booking :

- ✓ 28 millions d'hébergements déclarés, répartis dans 131 445 destinations de 229 pays et territoires
- ✓ Chiffre d'affaires 2019 : 15,1 milliards de dollars
- ✓ 845 millions de nuitées réservées en 2019
- ✓ **60% du marché des réservations en ligne en Europe !**
- ✓ + de 4,4 milliards de dollars en 2019 dans les services publicitaires de Google
- ✓ Principales filiales : Booking.com, Priceline.com, Kayak, Agoda, Rentalcars.com (location de voitures), OpenTable (réservation de restaurants en ligne)



Focus sur Booking

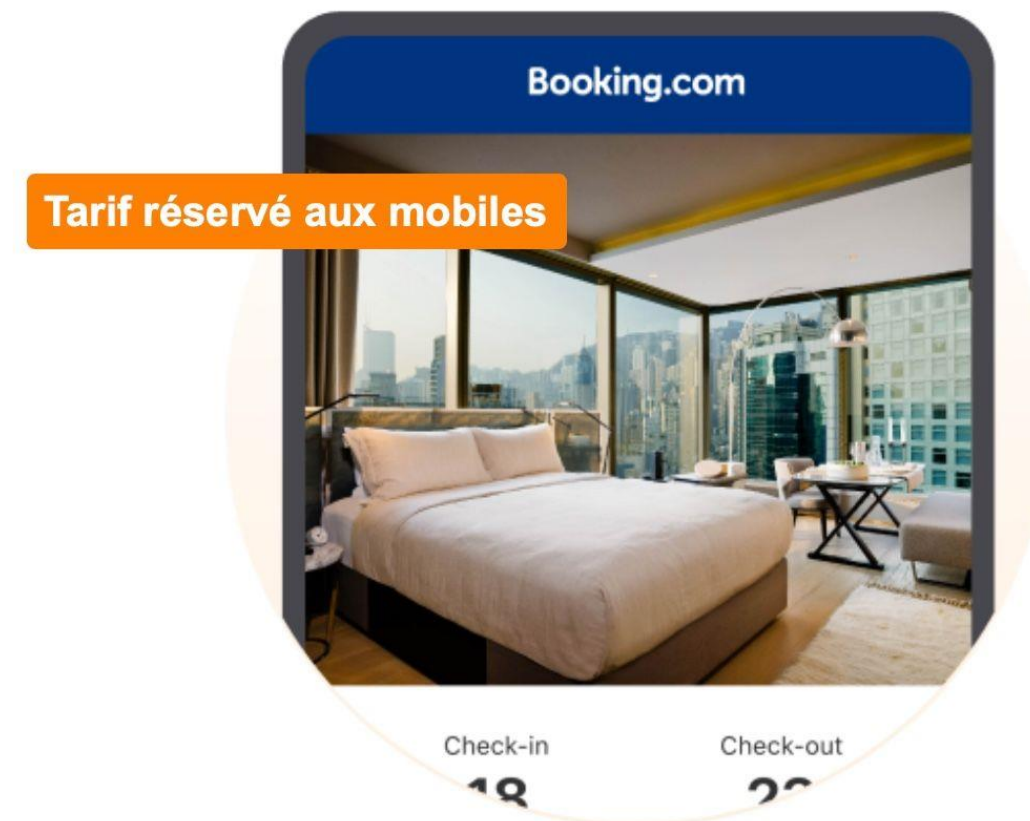


Les évolutions et nouveautés de Booking en 2020 :

- ✓ 400 000 appels de réclamations pendant la crise Covid
- ✓ 25% de licenciements prévus dans le monde
- ✓ Un engagement d'un maintien à 15% en moyenne des commissions
- ✓ La volonté de s'affranchir de Google en proposant des tarifs + intéressants sur son appli mobile
- ✓ Déploiement du Booking Assistant qui répond automatiquement aux questions fréquentes des clients et les aide dans leurs réservations

Booking.com

Membre Genius de niveau 1



Économisez 10 % ou plus grâce à l'appli

Réservez sur l'appli pour économiser au moins 10 % sur une sélection d'hébergements à travers le monde.

Repérez ce badge : **Tarif réservé aux mobiles**

Télécharger l'appli

Fabuleux **9,2**
16 expériences vécues

Focus sur Booking



Nouveautés de Booking en 2020 pour les gîtes & chambres d'hôtes:

- ✓ Booking référence souvent + de locations de vacances que d'hôtels
- ✓ La location saisonnière représente 20% du chiffre d'affaires de Booking en 2018
- ✓ 7 personnes effectuent une réservation dans un autre hébergement qu'un hôtel chaque seconde
- ✓ Booking attribue un classement aux locations de vacances
- ✓ NEW ! Booking met en place les tarifs semaine et mensuel



Petit-déjeuner compris

Hôtel Particulier Payan Champier ☆☆☆
Saint-Paul-Trois-Châteaux · [Indiquer sur la carte](#) · 4 km du centre

Chambre Double avec Salle de Bains Privative – 
1 lit double

Petit-déjeuner compris
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

Focus sur Booking



Nouveautés de Booking en 2020 pour les prestataires d'activité

- ✓ La société cherche à étendre son offre et à proposer à ses clients une offre de voyage de bout en bout plus complète,
- ✓ 2018 : rachat de Fareharbor et en 2019, lancement en test de vente sèche d'activités , ou "expériences" dans le langage digital dans 10 villes françaises
- ✓ Arrêt des activités en 03/2020 et signature d'un partenariat avec la filiale **TUI Musement**.
- ✓ 31/07/2020 : « **We're Back! Attractions Relaunch on Booking.com** » "Les clients de Booking.com auront à terme un accès direct à un portefeuille de produits de plus de 70000 visites et attractions.



Croisière sur la Seine avec déjeuner

Déjeuner-croisière de 3 plats sur la Seine avec vue panoramique et musique en direct

€ 34



Entrée coupe-file au musée d'Orsay

Profitez de l'extraordinaire collection permanente et des expositions temporaires du musée d'Orsay.

€ 17,50



Cabaret du Crazy Horse

Passez un bon moment devant « Totally Crazy », le nouveau...

€ 87



Visite guidée du palais Garnier avec...

Découvrez les secrets d'un chef-d'œuvre architectural au cœur ...

€ 21

Focus sur Expedia

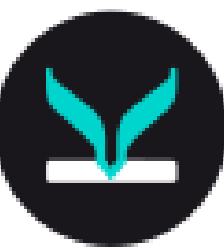


Les chiffres clés de Expedia :

- ✓ Chiffre d'affaires 2018 : 11,22 milliards de dollars
- ✓ Principales filiales : Hotels.com, Vrbo, Trivago, Orbitz, HomeAway, carrentals.com, Egencia
- ✓ 6 milliards de dépenses digitales en 2018



Focus sur Expedia



Les évolutions et nouveautés de Expedia :

- ✓ Expedia investit sur le marché français des chambres d'hôtes et des locations de vacances
- ✓ Volonté affichée de rattraper son retard sur Booking.com dans l'hexagone : partenariat Atout France
- ✓ Expedia a développé « RevPlus », un outil gratuit de gestion des revenus et investit pour devenir un partenaire technologique pour les hôtels collaborant avec le groupe



Focus sur Expedia / Homeway

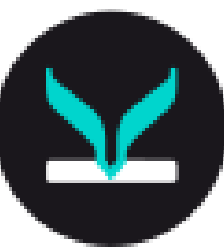


Nouveautés Expedia pour les chambres d'hôtes et locations de vacances

- ✓ 2020 : homeway disparaît au profit de VrBo
- ✓ Volonté de centraliser sur une seule marque les locations.
- ✓ Abritel disparaîtra à terme au profit de Vrbo
- ✓ + de visibilité internationale, mais également + de concurrence



Focus sur Expedia Local Expert



Expedia & les prestataires d'activités

- ✓ 2017 : partenariat avec Regiondo
- ✓ 3e distributeur d'activités online avec Viator & GetyourGuide
- ✓ Les offres se présentent également à la fin de la réservation du voyage et de l'hébergement
- ✓ Expedia Local Expert offre des services de conciergerie hôtelière.

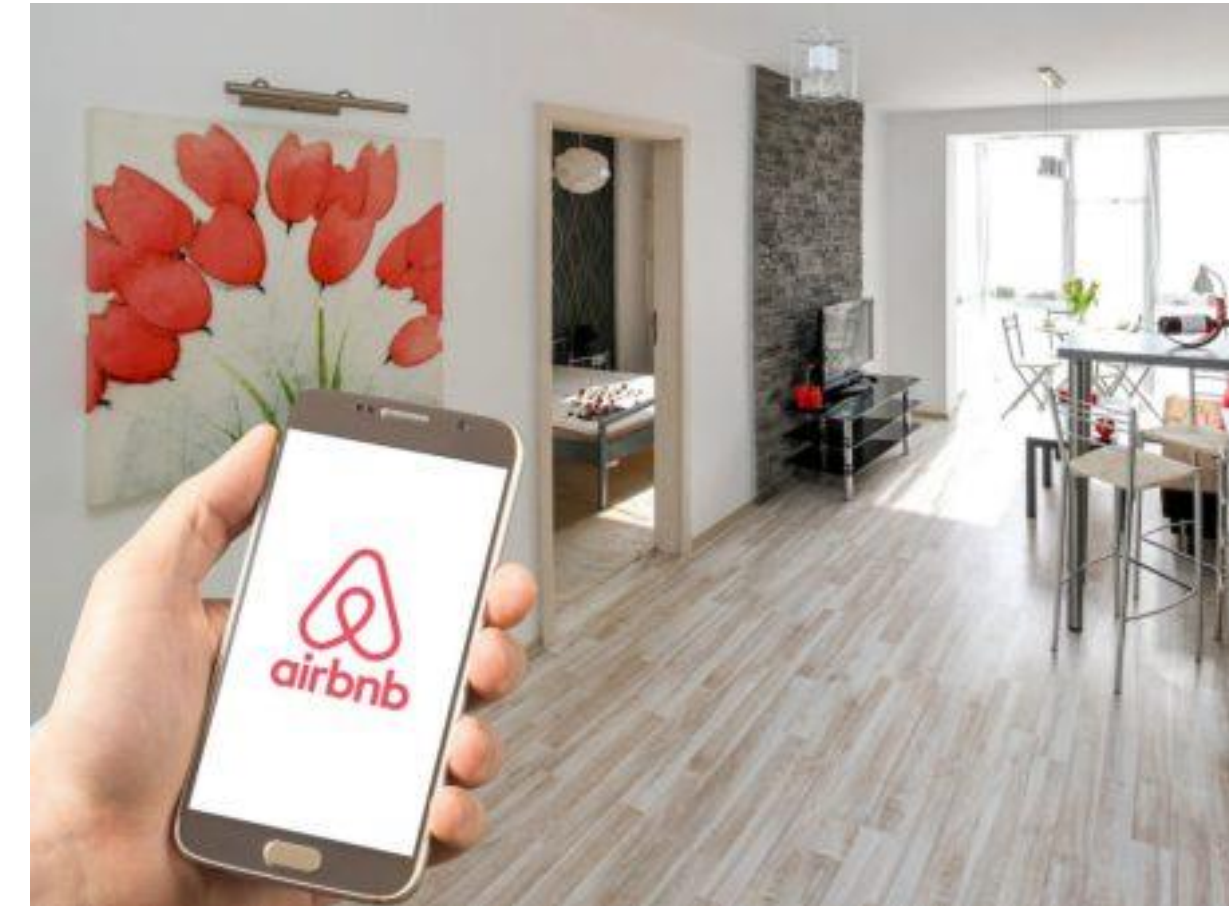


Focus sur Airbnb

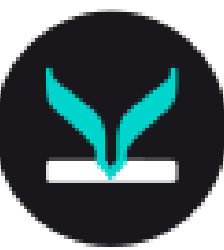


Les chiffres-clés de Airbnb

- ✓ Le site américain répertorie au moins 6 millions de chambres, appartements, villas dans plus de 80 000 villes à travers le monde.
- ✓ En temps normal, deux millions de personnes se reposent, chaque nuit, dans un hébergement proposé par Airbnb.
- ✓ Il y a peu l'entreprise était valorisée 31 milliards de dollars !
- ✓ la manne économique englobant les revenus des hôtes et les dépenses des visiteurs est la plus élevée aux États-Unis et en France, où elle s'élevait respectivement à 33,8 et 10,8 milliards de dollars en 2018



Focus sur Airbnb

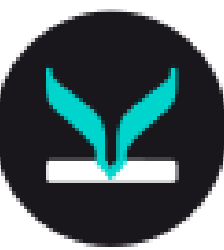


Les évolutions et nouveautés de Airbnb en 2020 :

- ✓ 2019 : rachat de HotelTonight, avec une réflexion sur un modèle de commission unique
- ✓ 2019 : lancement de Airbnb Adventures
- ✓ 2020 : Airbnb cherche à réduire les coûts : 25% de licenciements et recentrage sur son activité principale de locations touristiques entre particuliers ainsi que le développement de son offre de location longue durée.
- ✓ Airbnb met en pause ses projets plus expérimentaux et coûteux. La licorne réduit les investissements dans ses divisions Studios, Transports et Hôtels & Luxe.

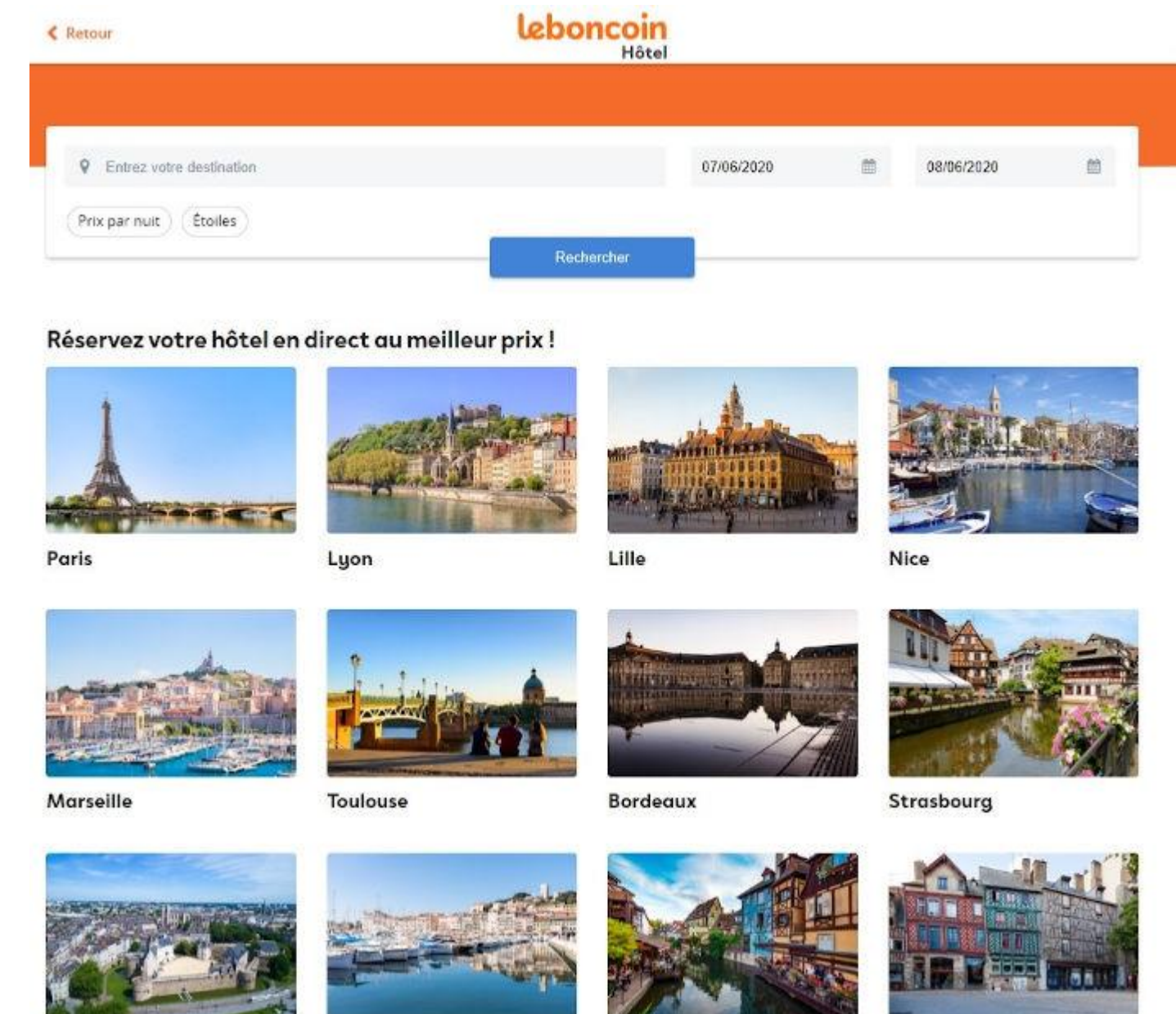


Focus sur Leboncoin Hotel



Les chiffres-clés de Leboncoin

- ✓ Lancement de Leboncoin Hotel : Grâce à l'acquisition de Pilgo en 01/2020, Leboncoin a accéléré son développement dans la réservation hôtelière.
- ✓ 4 500 établissements dans sa catégorie hôtels. **(com à 0% jusqu'à fin 2020)**
- ✓ 07/2020 : partenariat avec Accor pour diffuser ses hôtels
- ✓ Contrairement aux plateformes comme Booking ou Expedia, Leboncoin se limite à l'intermédiation, ce qui signifie que les données clients restent chez le client.



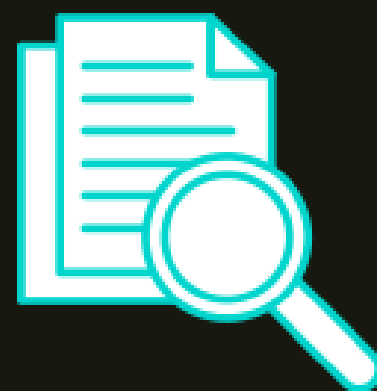
Focus sur Leboncoin Vacances



Les chiffres-clés de Leboncoin Vacances

- ✓ Depuis que Leboncoin existe, les petites annonces y pullulent
- ✓ 2019 : 200 000 offres de locations saisonnières
- ✓ Lancement en 2019 de la plateforme C2C “Leboncoin Vacances” (6%% de frais de service)
- ✓ 02/2019 : 1 100 professionnels (agents immobiliers, clubs de vacances, campings...) proposent plus de 125 000 annonces de locations de vacances réparties dans toute l’Europe, majoritairement en France (38%), en Espagne (18%) et en Italie (15%). Cette brique permet donc à la plateforme de proposer des annonces de location saisonnières à l’étranger.





ZOOM SUR LES PRESTATAIRES D'ACTIVITE





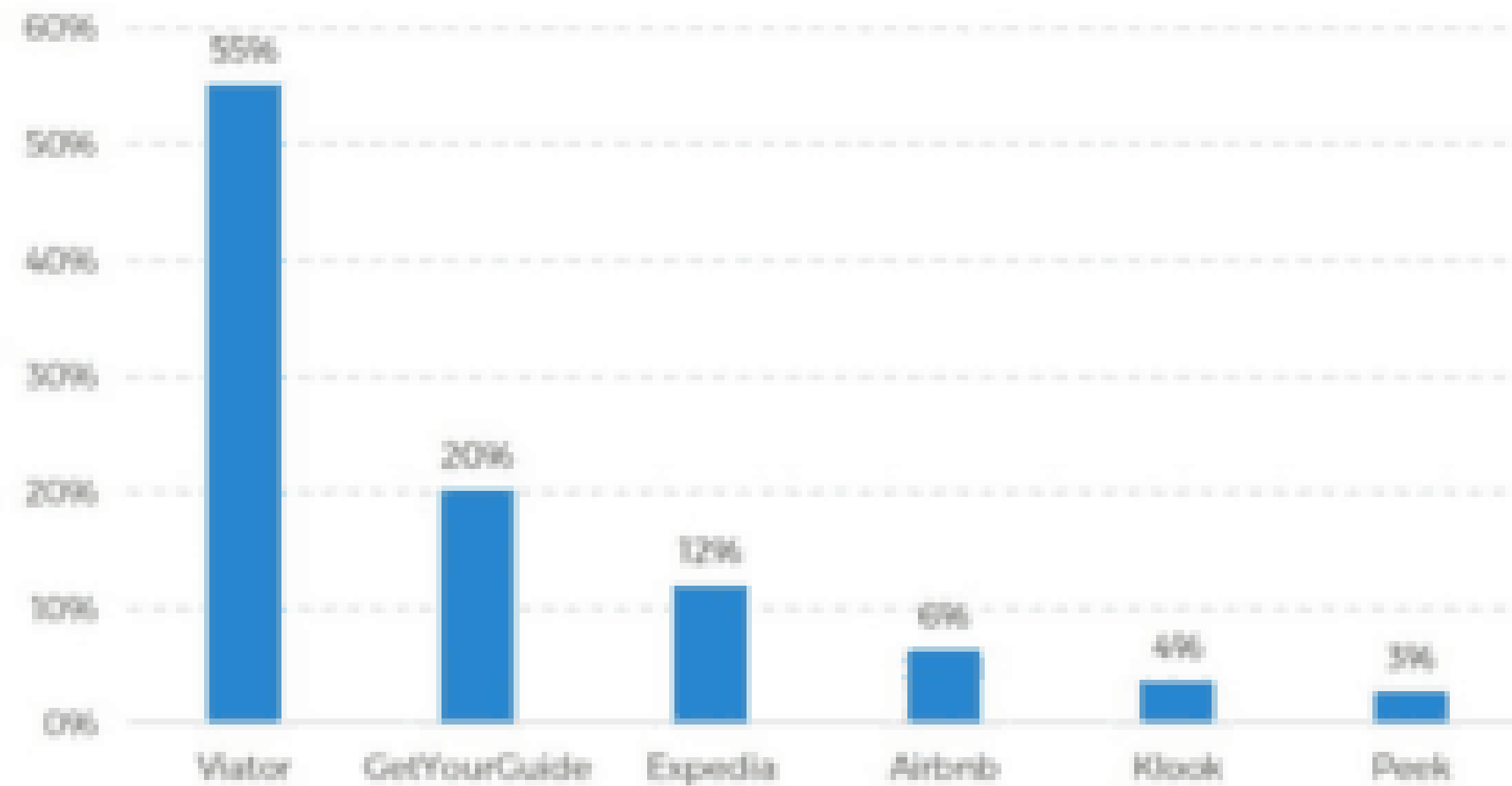
US\$1.9B Raised Since 2017

 KLOOK Yours To Explore	\$525M	 GET YOUR GUIDE	\$559M	 Tiqets	\$100M
 MY REAL TRIP	\$26M	 peek	\$33M	 IF ONLY	\$26M
 kkday	\$10M+	 Withlocals	\$12M	 BeMyGuest	\$6M+
 PLACEPASS	\$12M	 GLOBALTIX YOUR TICKETING PARTNER	\$9M	 rezdy	\$5M
 ROLLER	\$7M	 Redeem	\$8M	 vidi	\$2.6M
 bookingkit	N/A	 lokalocal	N/A	 GUIDDOO WORLD	N/A

© Copyright 2018 Arival LLC, All Rights Reserved



PART DE MARCHÉ MONDIAL DES SITES DE RESERVATION D'ACTIVITE



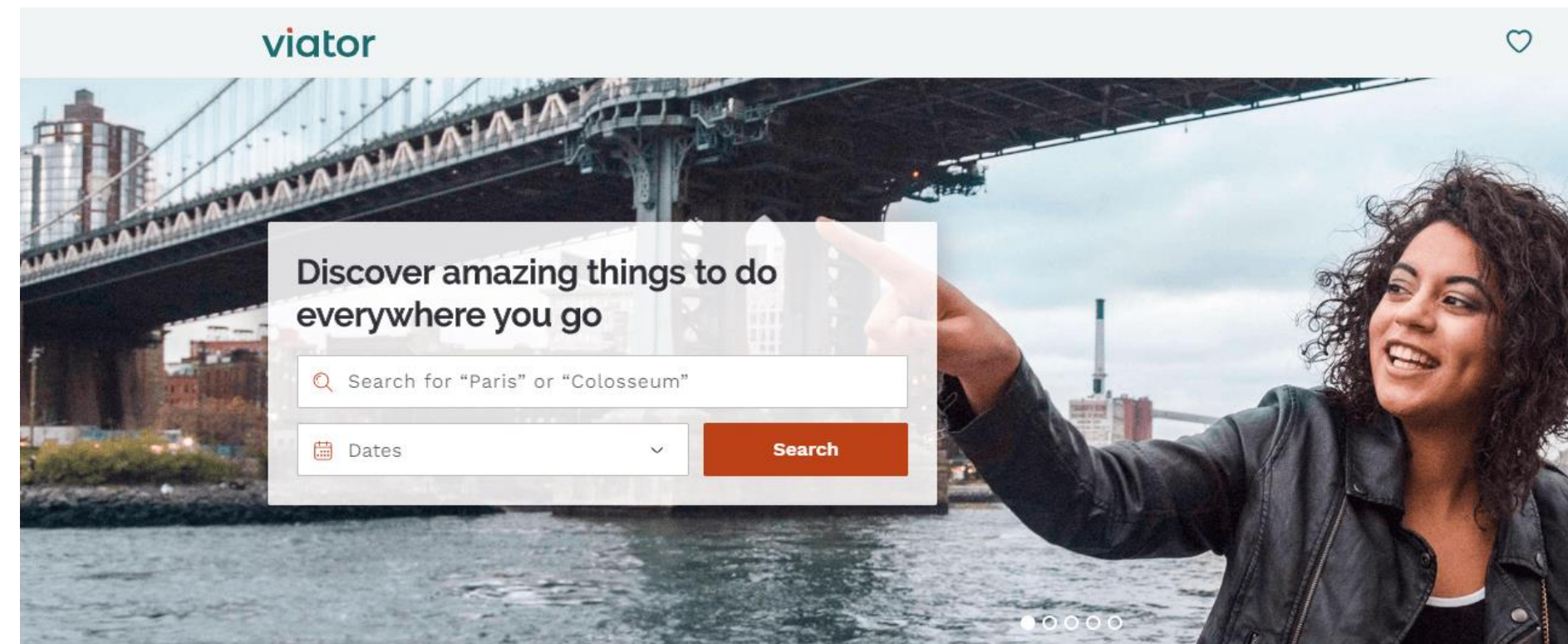
Source: Skift Research, Company Websites



Focus sur Viator

Les chiffres-clés de Viator

- ✓ **Visiteurs mensuels du réseau entier: plus de 455 millions**
- ✓ **Nombre 60% du trafic provient des moteurs de recherche**
- ✓ de partenaires affiliés : plus de 3 000
- ✓ Nombre d'agents de voyages : plus de 175 000
- ✓ Langues prises en charge : 11
- ✓ Monnaies prises en charge : 8
- ✓ Nombre de destinations : plus de 2 000
- ✓ Nombre d'activités : plus de 60 000
- ✓ Com en moyenne de 25%





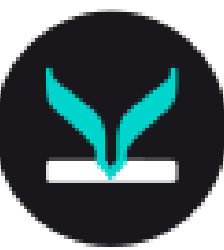
Focus sur GetYourGuide

Les chiffres-clés de GetYourGuide :

- ✓ Société allemande créée en 2008
- ✓ plus de 36 000 excursions et activités dans plus de 140 pays
- ✓ 10 millions de visites vendues entre juin 2017 et mars 2018.
- ✓ **plus de 20 millions de visiteurs uniques chaque mois**
- ✓ Levée de fond en 2019 de 484 M\$
- ✓ 20 à 30% de com



D'autres plateformes intéressantes



EVANEOS & kimkim pour les courts séjours & les agences réceptives



DAYUSE pour la clientèle de proximité

STAYCATION pour la clientèle de proximité

STAYCATION

Upgrade your everyday

SPORTS & DECOUVERTE pour la clientèle sportive française



EMMENE TON CHIEN pour la clientèle française avide d'animaux de compagnie



LES PLATEFORMES DE DISTRIBUTION TOURISTIQUE EN LIGNE



LES METASEARCH

Les Metasearch



AVANTAGES

→ **Facilité pour les voyageurs** même si, ces derniers, en fin de compte, ne savent pas que sont comparés uniquement les sites de vente en ligne qui paient pour cela.

→ **Coût au Clic**

La présence sur les métamoteurs est un facteur de choix du moteur de réservation



Les Metasearch



INCONVENIENTS

- Si vous vous vendez aussi sur un OTA, sachez que **ces derniers ont aussi le droit d'acheter des clics sur un metasearch** (rappel : Trivago appartient à Expedia ;)
- **De nouveaux "joueurs"** : TripAdvisor et Google. Possibilité de paiement à la Commission, et non au clic
- **la performance** : un établissement sur une OTA et le volume de réservation va immédiatement augmenter. Le fait que l'établissement ne paie une commission que s'il y a un résultat, est aussi un avantage à prendre en compte

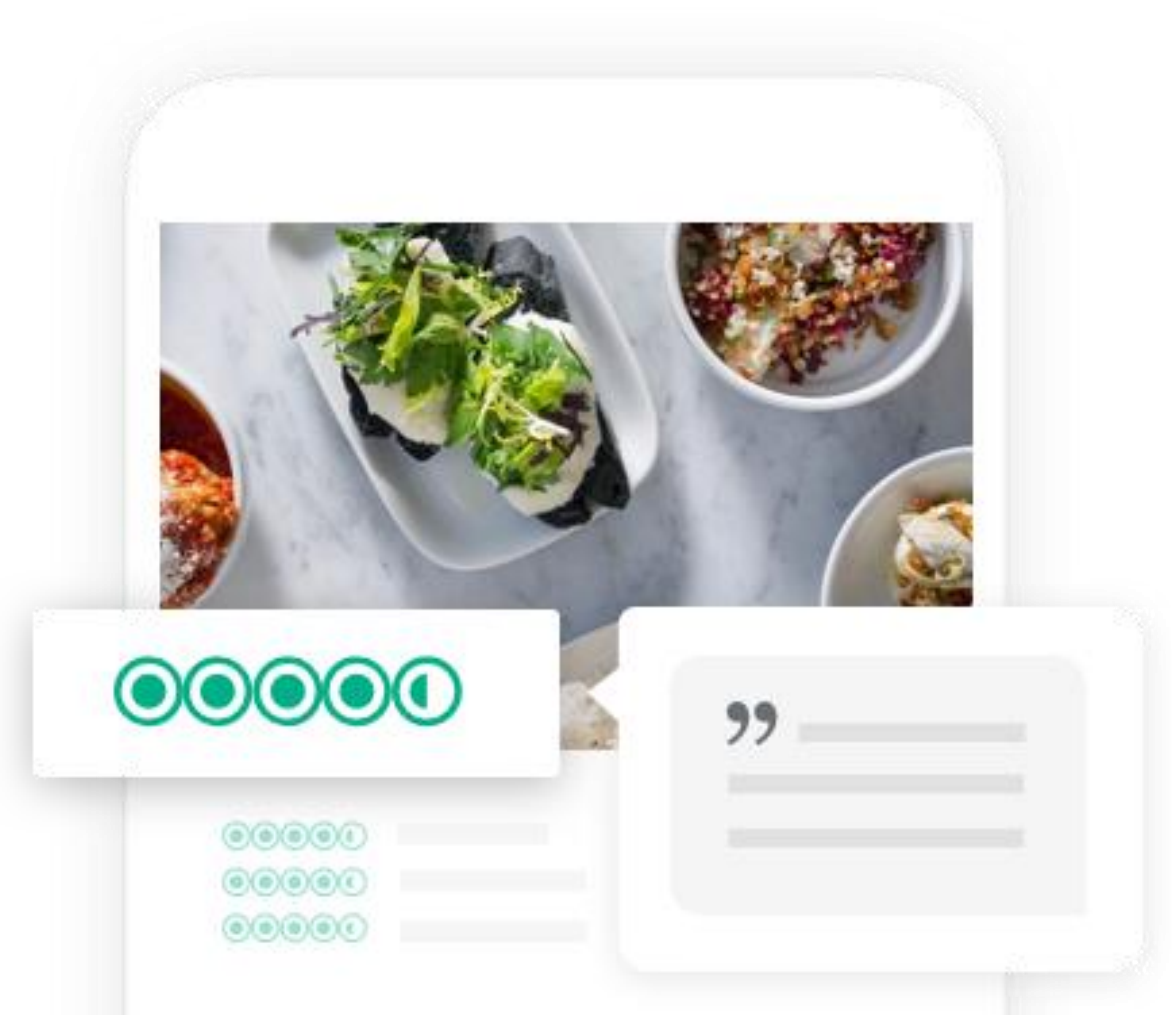




Focus sur Tripadvisor

Les Chiffres clés de Tripadvisor :

- ✓ **400 millions de visiteurs uniques en 2019**
- ✓ 830 millions d'avis clients
- ✓ 1,2 millions d'hôtels listés
- ✓ 775 000 locations de vacances
- ✓ 4,9 millions de restaurants
- ✓ 975 000 activités
- ✓ 136 000 destinations



Focus sur Tripadvisor



Les évolutions et nouveautés de TA :

- ✓ 10/2019 : lancement de TAConnect : Les annonceurs bénéficient des données des voyageurs de TripAdvisor, ce qui leur permet d'accéder à des audiences personnalisées à partir de la plateforme de l'entreprise.
- ✓ Les solutions payantes pour les hôteliers & restaurateurs : InstantBooking, Tripconnect, Business Advantage, Résultats sponsorisés

Recherche de Prix

Meilleurs prix pour :
1 chambre v 2 personnes v

17/10/2016 21/10/2016

Booking.com	469 €*	Voir l'offre ↗
Expedia	486 €*	Voir l'offre ↗
tripadvisor avec agoda	469 €*	Réservez maintenant
Hoteles.com 7ideas.com	486 €* 352 €*	Majestic Hotel 334 €* 6 autres sites v

★★★★★ Éco

Annotations: Tripconnect (pointing to Booking.com and Expedia), Instant Booking (pointing to tripadvisor/agoda)



Focus sur Google

Google se rapproche toujours plus d'un super planificateur de voyages

- ✓ En août 2019, retrait de l'application TRIP
- ✓ Fonctionnalités intégrées dans Google Travel et Google Map
- ✓ Autres fonctionnalités : Google Flights et Book on Google





Focus sur Google

Google se rapproche toujours plus d'un super planificateur de voyages

The screenshot shows the Google Travel interface for a hotel search in Rousset, France. The search parameters are: destination Rousset, dates from Thursday, September 24 to Sunday, September 27, for 2 people, with a price range from 0 € to over 300 €. The search filters include 'Hôtels', 'Locations de vacances', 'Note', 'Services', and 'Annulation gratuite'. A sidebar on the left offers navigation options: 'À faire', 'Vols', 'Hôtels', and 'Locations de vacances'. A central information box states: 'Information concernant vos voyages. Le coronavirus (COVID-19) risque d'impacter vos voyages. Consulter les conseils aux voyageurs'. The search results show 126 hotels, with the top two listed:

Hotel Name	Rating	Reviews	Price
Club les Horizons du Lac (Serre-du-Villard)	4,0	293 avis	61 €
Village Club Les Hyvans	3,9	403 avis	107 €

The map on the right displays the geographical distribution of hotels in the Rousset area, with price markers ranging from 39 € to 121 €. A red box highlights the 'Quand s'y rendre' and 'Prix' filters in the search interface.




Focus sur Google

Google se rapproche toujours plus d'un super planificateur de voyages



À voir

Basé sur les visites des voyageurs et les conseils des habitants



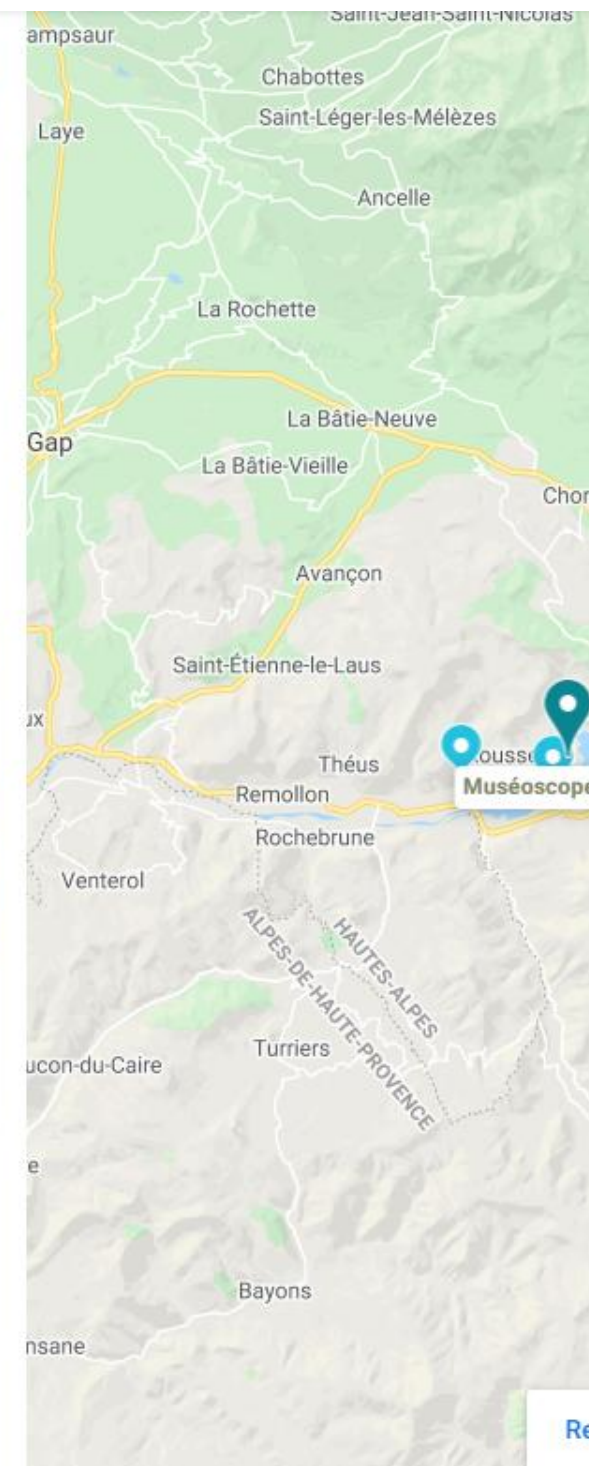
Apiland Nature
4,7 ★★★★★ (378)
Miellerie



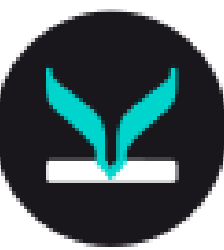
Lac de Serre-Ponçon
4,7 ★★★★★ (1 135)
Lac de loisirs entouré de montagnes



Muséoscope du Lac
4,5 ★★★★★ (689)
Lac et musée



Focus sur Google



Hotel Google Ads

✓ 3 modes de fonctionnement à choisir selon ses objectifs, son environnement, sa concurrence :

- Le Coût par Clic
- Le Coût par Acquisition :
En général, cette dernière est comprise entre 10% et 15%.
- Le ROAS Target (Coût par action) :
Vous fixez la commission que vous êtes prêt à payer, et Google calcule un coût par clic équivalent par enchère.

hotels brignoles

jeu. 24 sept. ven. 25 sept.

Les mieux notés Économiques Pour

Hotel	Rating	Price	Amenities
Hotel ibis budget Brignoles Provence Verte	4,0 (185)	55 €	Parking gratuit, Wi-Fi gratuit
Inter-hotel La Belle Etape	4,1 (324)	73 €	Piscine extérieure, Parking gratuit
Hôtel Restaurant Le Provence	4,1 (130)	61 €	Wi-Fi gratuit
Hotel ibis Brignoles Provence verte	4,0 (255)	91 €	Piscine extérieure, Parking gratuit

Afficher 121 hôtels

Hautes-Alpes > Chorges

Aperçu **Prix** Avis Emplacement À propos Photos

Annonces · Vérifier la disponibilité ⓘ Prix total par nuit ▾

Arrivée: jeu. 24 sept. Départ: dim. 27 sept. 2 personnes

Annulation gratuite uniquement

Provider	Room Type	Price	Actions
Booking.com	Chambre Double ou Lits Jumeaux Standard (2 lits simples, Non remboursable, Petit déjeuner gratuit, Wi-Fi gratuit)	73 €	Visiter le site
	Chambre Double ou Lits Jumeaux Standard (2 lits simples, Annulation gratuite jusqu'au 22 sept., Petit déjeuner gratuit, Wi-Fi gratuit)	81 €	Visiter le site
Club les Horizons du Lac (Serre-du-Villard)		61 €	Visiter le site
Hotels.com		69 €	Visiter le site
Expedia.fr		69 €	Visiter le site
ebookers.fr		69 €	Visiter le site
ZenHotels.com		69 €	Visiter le site



LES PLATEFORMES DE DISTRIBUTION TOURISTIQUE EN LIGNE



LES ORGANISMES DE TOURISME



Les Organismes de Tourisme

- Comités Régionaux de Tourisme / Agences de Développement départementales / Offices de tourisme
- Place de marchés / centrales de réservation

À PART. DE **69€**

L'ATELIER
CLASSIQUE NICE

NICE

RÉSERVER ★★★★★

À PART. DE **69€**

Molinard -
L'atelier des
Parfums - Grasse

GRASSE

RÉSERVER ★★★★★

HAUTES ALPES DESTINATIONS EXPERIENCES ESSENTIELS

FRANÇAIS

purealpes

ACCUEIL ESSENTIELS IDÉES SÉJOURS

IDÉES SÉJOURS

A L'ASSAUT DE ROSANS CÔTÉ FERME DE LA MONTAGNE

De loin déjà, Rosans offre aux regards une belle harmonie de pierres ocre, et vieilles toitures de tuiles romaines. De près, vous découvrirez un village encore médiéval, où le temps semble s'être arrêté

LIRE LA SUITE + RETOUR

SIGNALER UNE ERREUR



LES PLATEFORMES DE DISTRIBUTION TOURISTIQUE EN LIGNE



LES ANNUAIRES

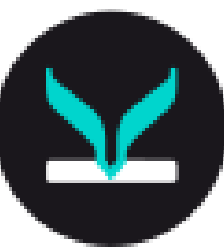


Les Annuaires

→ Chambres d'hôtes



Comment les choisir



Mettez vous dans la peau de vos clients !

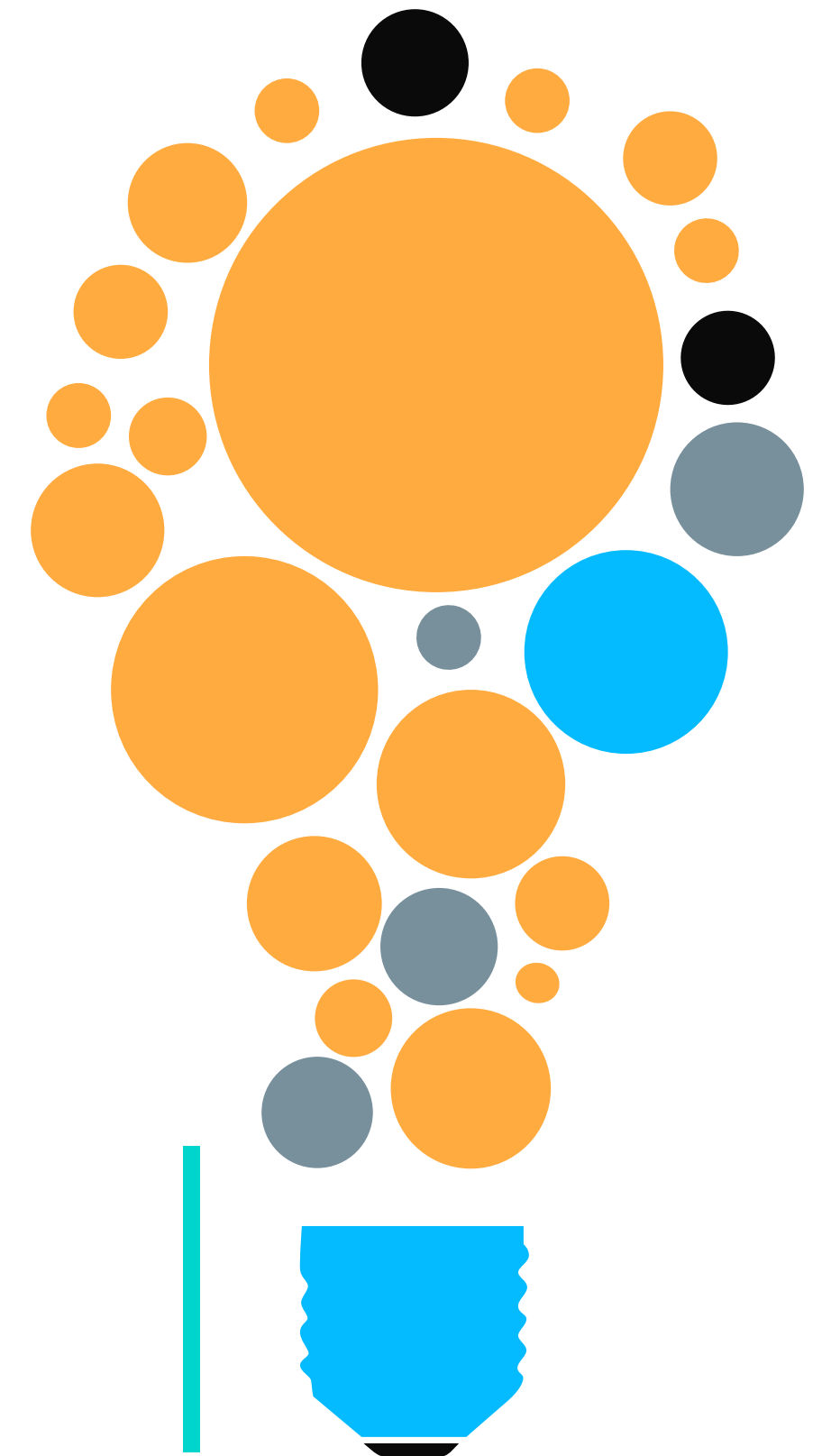
Il vous suffit pour cela de connaître sa clientèle et donc les fameux mots clés que vos clients potentiels « tapent » dans Google afin de vous trouver.

Tracez votre historique de source de trafic !

La règle est simple, un bon annuaire est un annuaire qui vous rapporte des réservations mais également du trafic supplémentaire sur votre site Internet.

Une adéquation avec votre positionnement et image !

Il est important de sélectionner ses annuaires selon le type de clientèle que nous souhaitons attirer.





UNE STRATEGIE DE COMMERCIALISATION CROSS-CANAL



VOTRE STRATEGIE DE COMMERCIALISATION CROSS CANAL



REFERENCEMENT NATUREL

www.cantemerle-hotel-vence.com › ... ▼

Hôtel Cantemerle **** Restaurant & Spa à Vence - Côte d'Azur

SITE OFFICIEL : niché au cœur d'un parc verdoyant sur les collines de **Vence**, notre **hôtel** vous accueille pour un séjour de bien-être sur la Côte d'Azur.

www.vence-tourisme.com › se-loger › hotels ▼

Hôtels | VENCE TOURISME

Château Saint-Martin & Spa 2490 avenue des Templiers BP.102 06140 **Vence** Cedex Tel : +33 (0) 4 93 58 02 02 / Fax : +33 (0) 4 93 24 08 91

www.hotel-floreal-vence.fr ▼

Hôtel Vence, Hôtel*** Restaurant le Floréal à Vence - SITE ...

Hôtel 3 étoiles entre Provence et Côte d'Azur. Aux portes de l'arrière-pays et à deux pas de Nice et Cannes, l'**hôtel** de charme le Floréal vous accueille toute l ...

hotel-diana.fr ▼

Hotel Diana Vence – Vence Côte d'Azur

Vence Côte d'Azur.

Travailler son SEO



SUIVRE LES RECOMMANDATIONS GOOGLE

Idéal pour des objectifs de visibilité

- ✓ Avoir du contenu pertinent, avec l'ensemble des mots clés
- ✓ Référencer les images
- ✓ Référencer les pages avec les meta title et description
- ✓ Remettre régulièrement du texte à jour
- ✓ Récupérer des backlinks de partenaires (netlinking)

Le SEO est un travail de longue haleine, avec des résultats à long terme



VOTRE STRATEGIE CROSS CANAL DE COMMERCIALISATION



REFERENCEMENT LOCAL : GOOGLE MY BUSINESS



Travailler sa fiche Google My Business

METTRE A JOUR SA FICHE

Idéal pour le référencement naturel

- ✓ Mettre à jour ses catégories, ses services
- ✓ Mettre à jour régulièrement ses photos
- ✓ Récupérer le lien direct pour le donner à vos clients
- ✓ Répondre systématiquement à tous les avis (Local Guides ++)



METTRE A JOUR SA FICHE

Possibilité de mettre le bouton “réserver sa table”

- ✓ Si vous travaillez avec des partenaires Google : The Fork, Zenchef...

Travailler sa fiche Google My Business

1

2

Le Café des Musées ★
4,1 ★★★★★ 249 avis Google
€ · Bistro

TROUVER UNE TABLE

RÉSERVER UNE TABLE PRÉSENTATION

Nombre de personnes: 2 Date: Aujourd'hui Heure: 20:00

Recherche d'une table disponible entre 18:00 et 22:00.

19:00

3

Le Café des Musées
4,1 ★★★★★ (249) €
Bistro

Prénom: Paul Nom: Michel

Numéro de téléphone: +33 638246765

Adresse e-mail: thibault.renouf@partoo.fr

En partenariat avec lafourchette

RÉSERVER

Si vous ne pouvez pas honorer votre réservation, veuillez appeler Le Café des Musées directement au 01 42 72 96 17 pour vous renseigner sur les modalités d'annulation.

4

Réservation confirmée
E-mail de confirmation envoyé

7 Votre réservation pour 2 personnes
SEPT. 19:00 CEST

49 Rue de Turenne, 75003 Paris, France

APPELER ITINÉRAIRE PARTAGER MODIFIER

En partenariat avec lafourchette

OK



VOTRE STRATEGIE DE COMMERCIALISATION CROSS CANAL



LES RESEAUX SOCIAUX



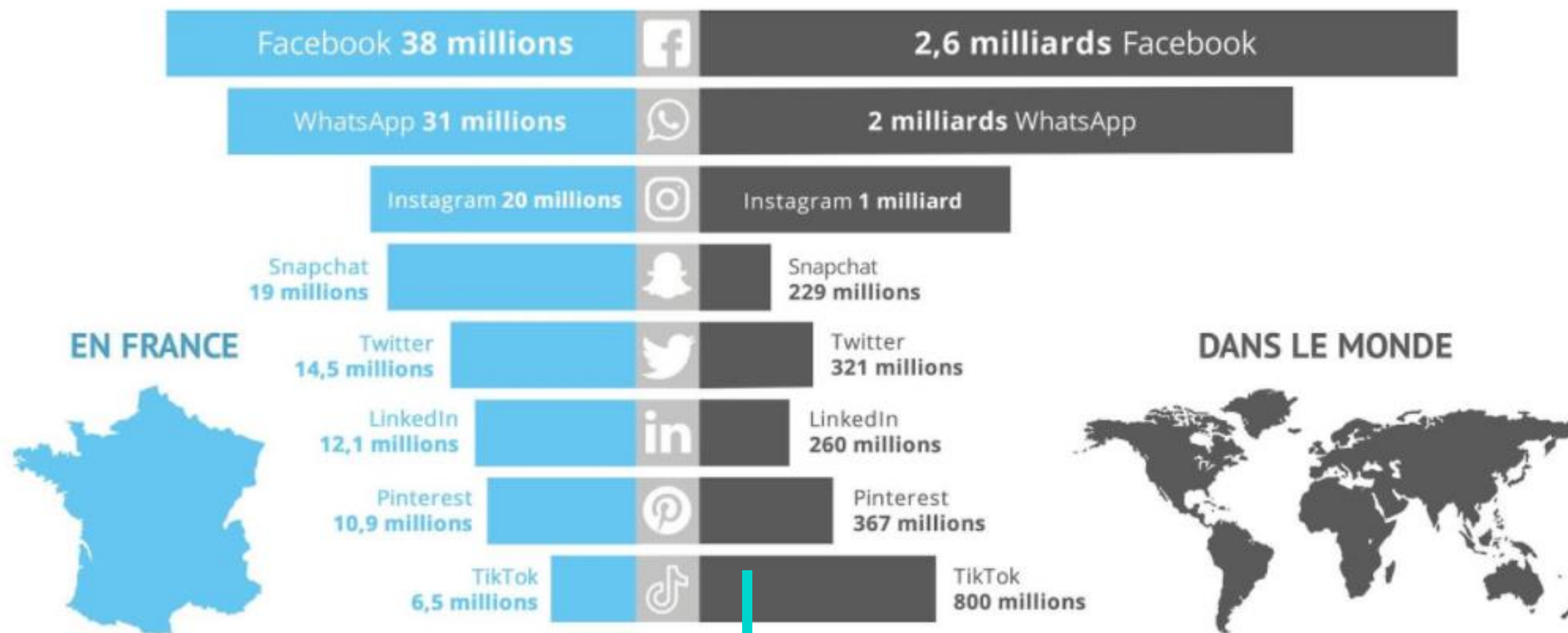
CHIFFRES CLES 2019

LES RÉSEAUX SOCIAUX

NOMBRE D'UTILISATEURS ACTIFS

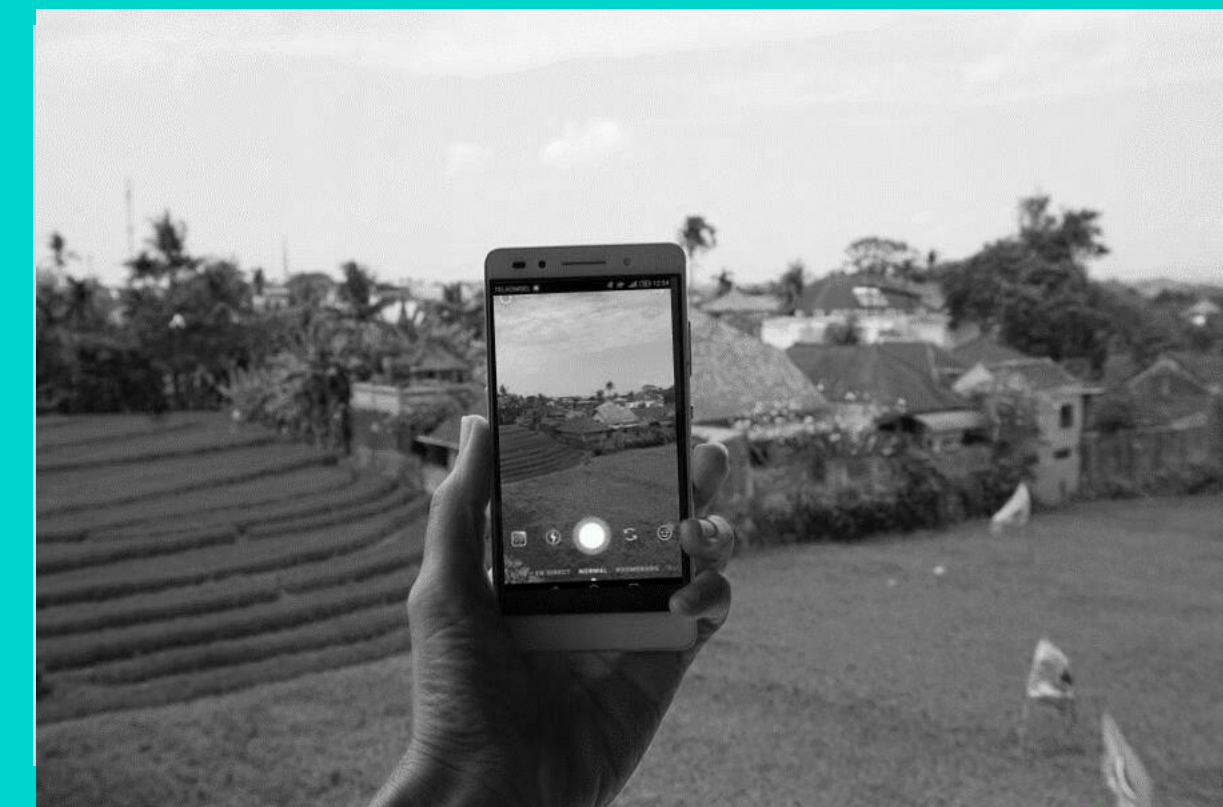
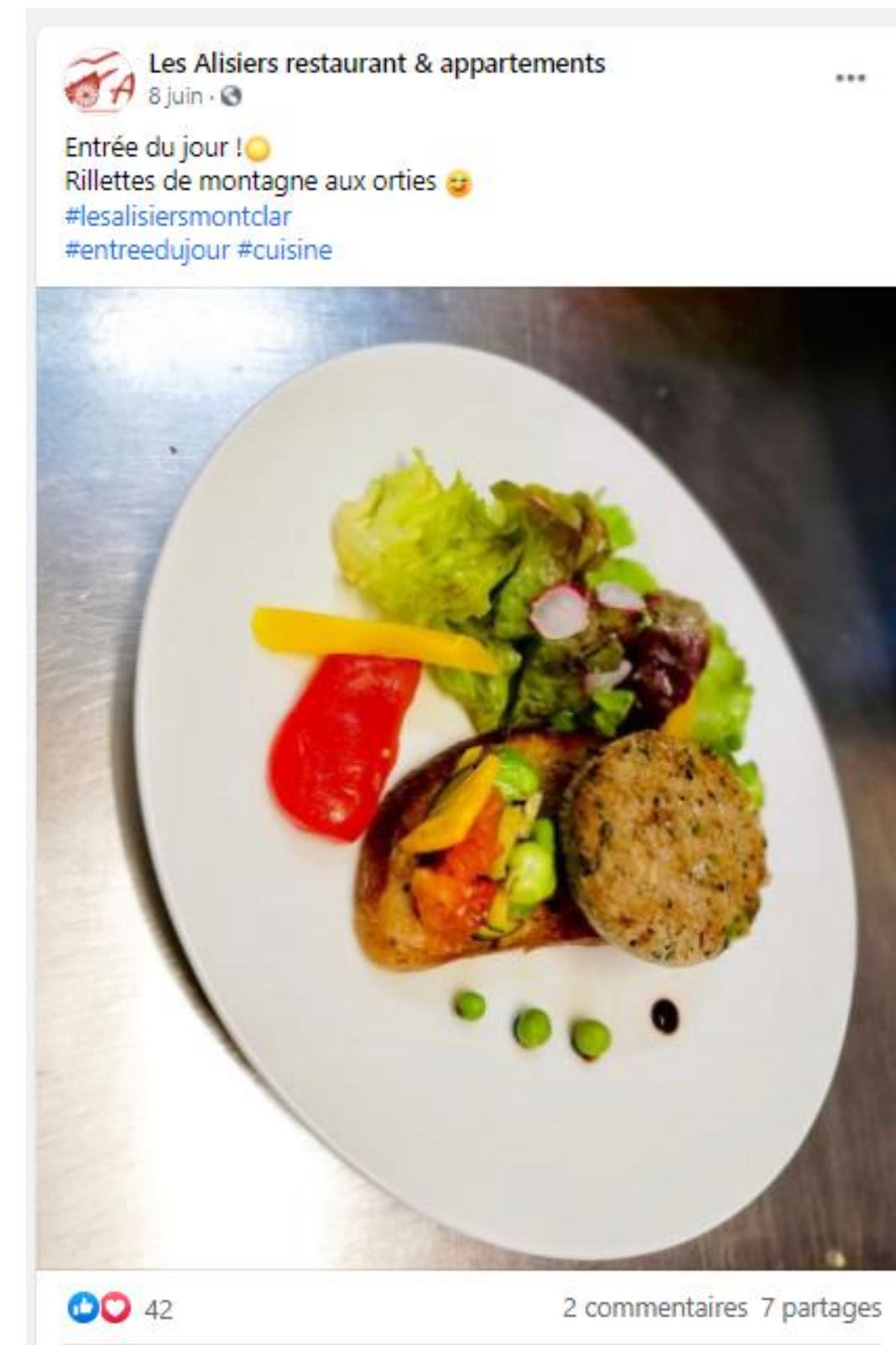
juillet 2020
Infographie réalisée par

agence+iz
Performances digitales

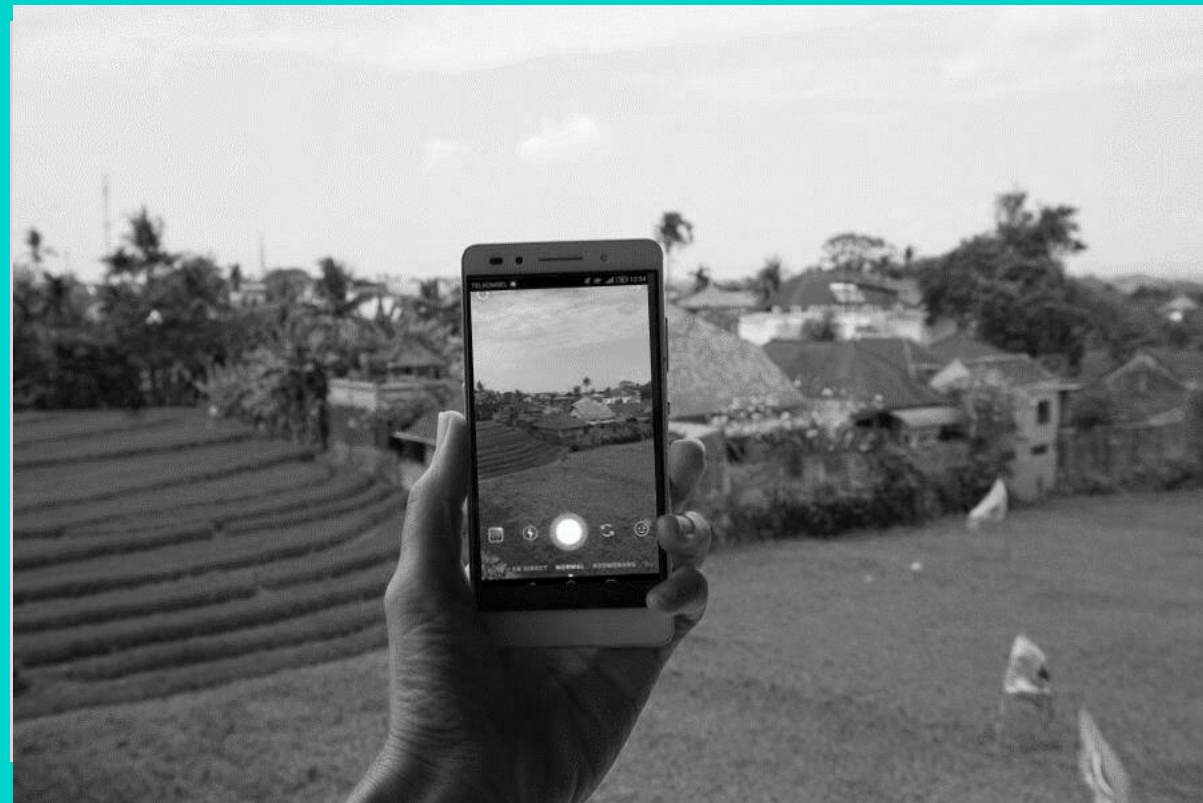




FIDELISER VOTRE CLIENTELE



Animer vos comptes de Réseaux Sociaux



COMMUNIQUER VOTRE MENU DU JOUR... A COMMANDER EN LIGNE !

Animer vos comptes de Réseaux Sociaux

 **Restaurant Déjeunez Sous L'Arbre**
12 juillet · 🌐

Vous travaillez en ce lundi? Nous aussi! Nous serons donc là pour régaler vos papilles. Voici le menu du jour, pensez à passer votre commande.

🌱👍 <https://bit.ly/2wWyyO6>

Très bon lundi à tous

MENU DU LUNDI 13 JUILLET

FORMULE À 12.50€

Chaque jour un plat et un dessert du jour

Et pour varier, un choix de 3 salades et 2 desserts disponibles toute la semaine

- Raviole 5 fromages crème de roquefort
OU
- Choix de salades (Végé, Fromagère, Estivale)
- Tiramisu original
OU
- Salade de fruits frais
OU
- Fromage blanc coulis du moment

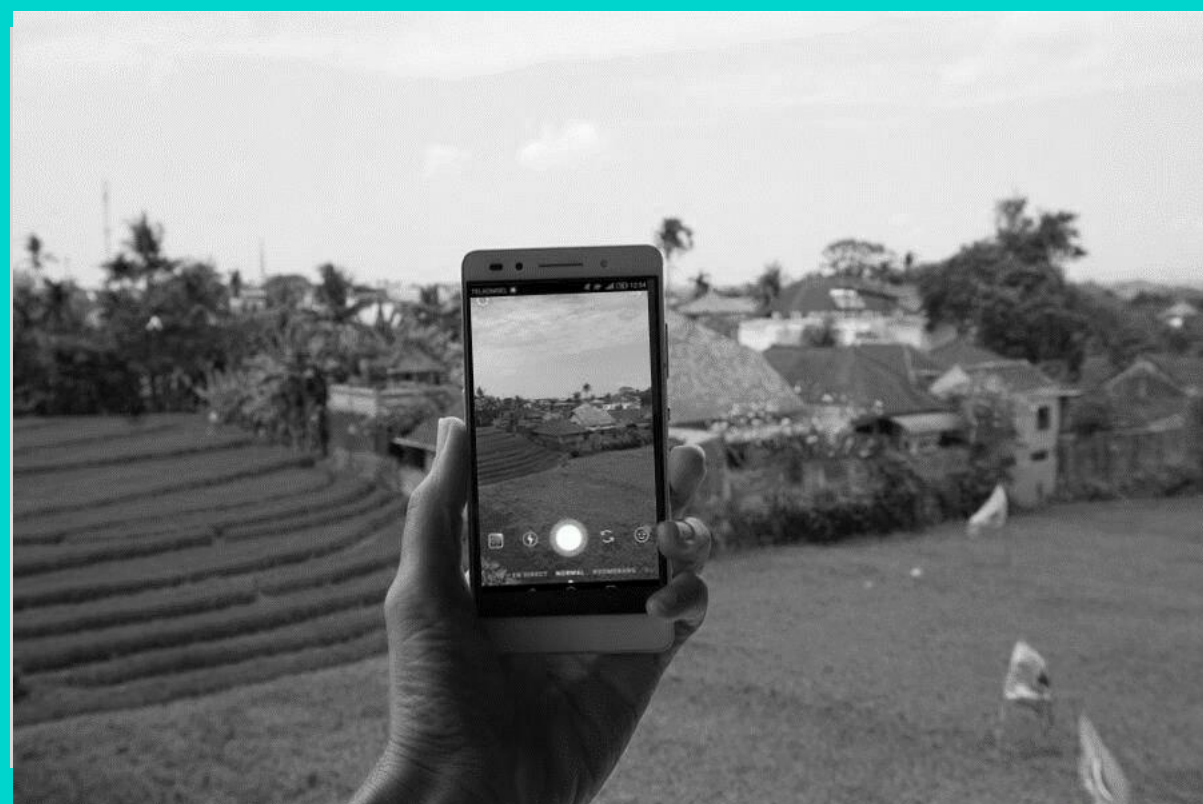
• Boisson : eau plate, eau gazeuse (Perrier), jus d'orange, Coca Zéro

 **Commande et paiement en ligne**

Restaurant Déjeunez Sous L'Arbre 260 Avenue Villevielle 13790 Rousset - 04.42.52.36.24



COMMUNIQUER SUR VOS OFFRES



Animer vos comptes de Réseaux Sociaux

 DUNE Estérel, 🌟 optimiste.
8 janvier · 🌐

Super nouvelle!

Je suis heureux de vous annoncer la mise en place d'une offre double tank à partir d'avril avec plein d'avantages!!
Un autre forfait arrive bientôt....



OFFRE SPÉCIALE
CENTRE DUNE À THÉOULE-SUR-MER, PRÈS DE CANNES

ESTEREL VIP

Forfait 5 sorties Double Tank*

Tarif de **375€**

Et on vous offre :

- Carnet de plongée Dune
- Nitrox

*sortie le samedi matin

MAIS AUSSI...
La formation nitrox à 60€ (hors certification)

Pour en savoir plus, visitez
www.dune-esterel.com | esterel@dune-world.com





PINTEREST : IDEAL POUR LES DESTINATIONS & LES DMC

Vacances au Mexique

Collection de **Exotismes** • Dernière mise à jour Il y a 2 semaines

14 épingles • 208 abonnés

Découvrez tous nos secrets de voyage au Mexique & Cancun. Entre une évasion culturelle et paysages paradisiaque, les temples Maya et les plages de sable fin, le Mexique est certainement un incontournable !



Animer vos comptes de Réseaux Sociaux



DEVELOPPER VOTRE NOTORIETE



**Faire de la
publicité ciblée
sur les Réseaux
Sociaux**





SUSCITER L'ACHAT



Faire de la publicité ciblée sur les Réseaux Sociaux

Estérel Côte d'Azur
Sponsorisé
ID : 809790349825426

ALERTE BONS PLANS 😊 Jusqu'à -30% sur vos séjours de septembre / octobre
☀️ Prolongez les vacances sur la Côte d'Azur avec nos offres spéciales été indien.
Infos 📍



SÉJOURS ÉTÉ INDIEN A PETITS PRIX !
Jusqu'à -30% de réduction

[Séjours -30%](#) [Book Now](#) [Séjours Hôtels -30%](#) [Bo](#)

PROMOS Eté indien sur la Côte d'Azur PROMOS Eté indien sur la Côte d'



CREER DES OFFRES POUR LES RESEAUX

Faire de la publicité ciblée sur les Réseaux Sociaux

Devem de Mirapier Hôtel
Sponsorisé
ID : 367413454271937

🌟 #EscapadeJacuzzi 🌟 Envie de prendre l'air ? Offrez-vous une escapade romantique avec jacuzzi à moins de 100 km de chez vous ! 🏡 🌿
Notre hôtel de charme avec piscine vous accueille en Suite avec Jacuzzi privatif, en pleine nature en Provence, entre Alpilles et Camargue.
🏠 Offre spéciale ▶ 1 nuitée + 2 dîners servis en suite + 2 petits déjeuners : 199 € pour 2 personnes, valable jusqu'au 30/12/2020
www.mirapier.com...

OFFRE SPÉCIALE
Escapade en Suite Jacuzzi

MIRAPIER.COM
Escapade Jacuzzi Provence

En savoir plus



TRAVAILLER AVEC DES INFLUENCEURS & DES MICRO- INFLUENCEURS

Tourisme en Occitanie
Sponsorisé
ID : 327118305379145

Avec @BrunoMaltor, partez plus loin que prévu... sur le littoral du Gard en Occitanie
! Votre voyage sur : www.occitanie-mediterranee.com

WWW.OCCITANIE-MEDITERRANEE.COM
Où aller en Méditerranée ? Mettez le cap sur l'Occitanie, et découvrez les stations balnéaires de la Camargue, du Langued...

[Learn More](#)

**Faire de la
publicité ciblée
sur les Réseaux
Sociaux**



VOTRE STRATEGIE DE COMMERCIALISATION CROSS CANAL




TRAVAILLER SA E-REPUTATION

Restaurant le Segustero Page attribuée

●●●●● 387 avis | N° 3 sur 32 restaurants à Sisteron | €€-€€€, Française, Méditerranéenne, Européenne

📍 7 Allée Des Frenes Zone Industrielle val de durance, 04200 Sisteron France | 📞 +33 4 92 34 75 59 | 🌐 Site Web ↗️ | 📄 Menu ↗️ | 🕒 Fermé à l'heure actuelle: Voir tous les horaires ⓘ



Notes et avis

4,5 ●●●●● 387 avis

N° 3 sur 32 Restaurants à Sisteron

🏆 Travellers' Choice

NOTES

- 🍴 Cuisine ●●●●●
- 👤 Service ●●●●○
- 📊 Rapport qualité-prix ●●●●○

Détails

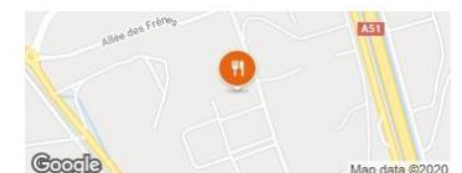
FOURCHETTE DE PRIX
18€ - 32€

CUISINES
Française, Méditerranéenne, Européenne

REPAS
Déjeuner, Dîner

[Voir tous les détails](#)
Fonctionnalités

Emplacement et coordonnées



📍 7 Allée Des Frenes Zone Industrielle val de durance, 04200 Sisteron France ↗️

🌐 Site internet ↗️ | ✉️ E-mail ↗️

📞 +33 4 92 34 75 59

[Améliorez cette page](#)



INCONTOURNABLE POUR TOUS LES ETABLISSEMENTS

Indispensable pour vous différencier, même en version gratuite

- ✓ Travailler le détail de votre fiche (ainsi que le nom)
- ✓ Mettre des photos qui illustrent votre USP
- ✓ Répondre à tous les avis
- ✓ Faire retirer les faux avis

Travailler sa fiche TripAdvisor



Travailler sa e-reputation

INCONTOURNABLE POUR TOUS LES ETABLISSEMENTS

Donner la possibilité au client de donner son avis

- ✓ A relayer dans le livret d'accueil
- ✓ Possibilité de mettre une borne digitale
- ✓ Utiliser un prestataire d'avis clients
- ✓ Envoyer un emailing dédié à vos « bons » clients



VOTRE STRATEGIE DE COMMERCIALISATION CROSS CANAL



LES EMAILINGS & NEWSLETTERS



Emailing

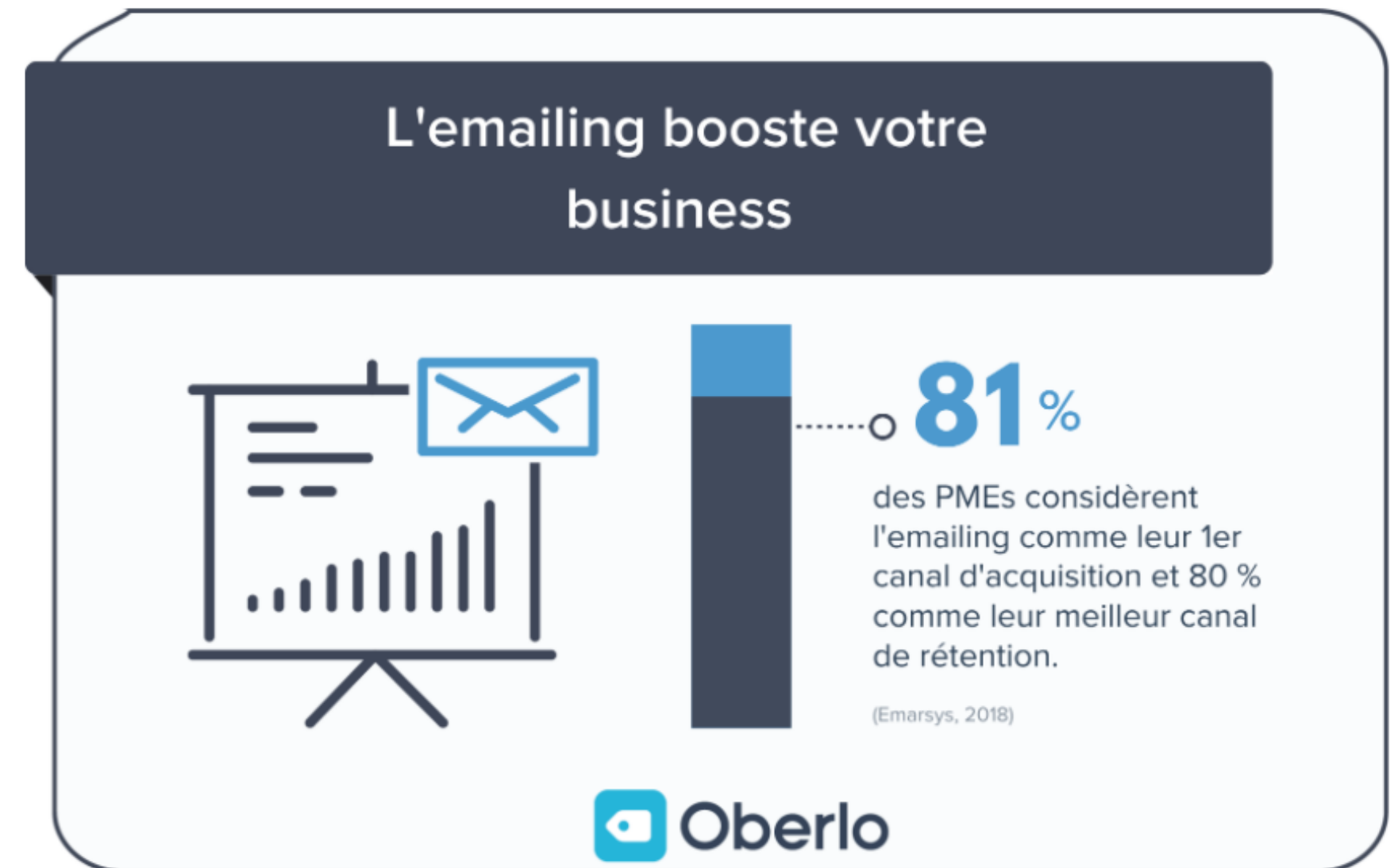
Le meilleur levier pour fidéliser et déclencher l'achat

Le retour sur investissement moyen sur l'emailing est estimé à 32 € pour 1 € dépensé.

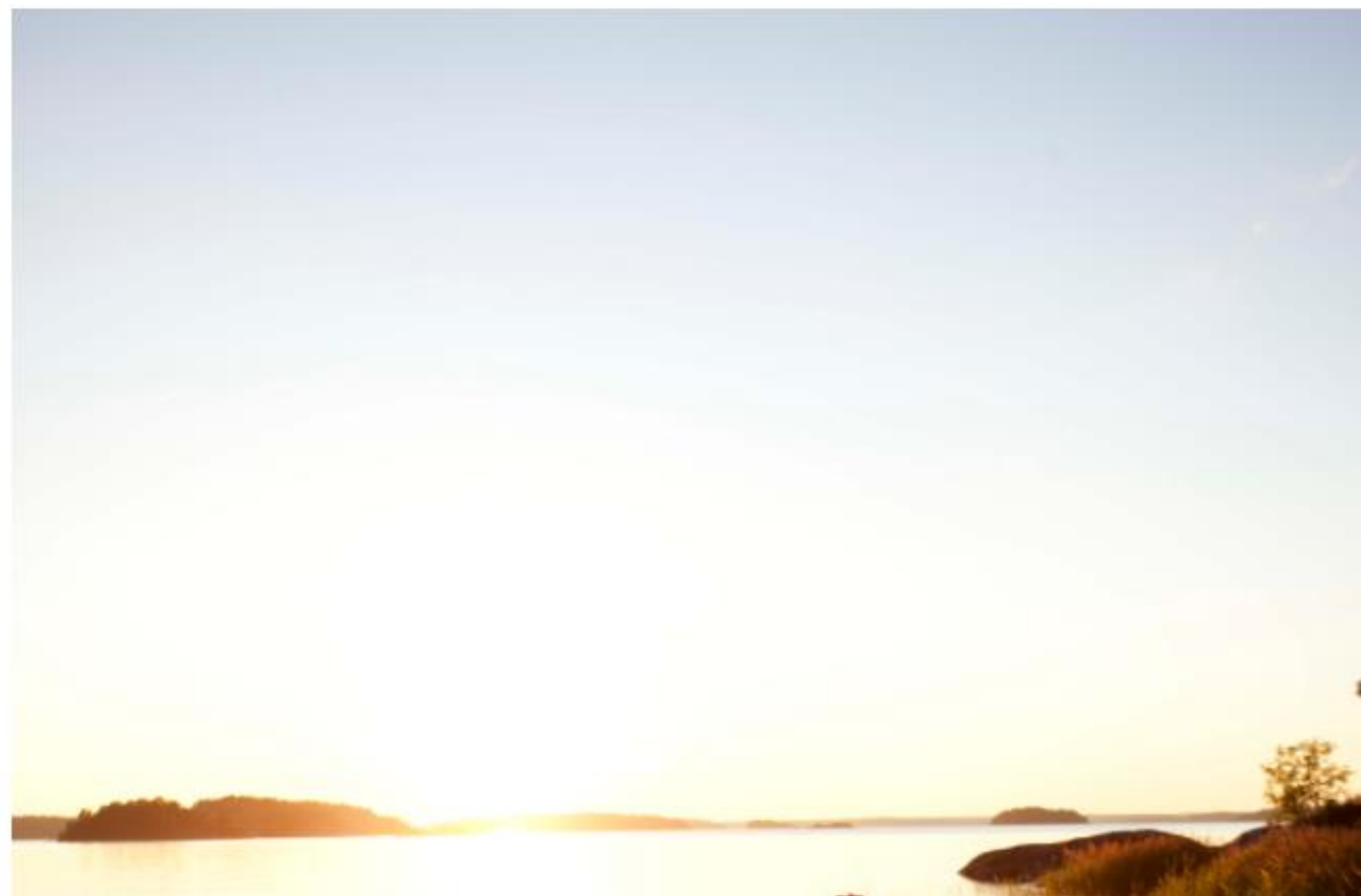
Le taux d'ouverture moyen d'un e-mail de bienvenue est de 82 % contre 20 % pour un mail normal.

Les emails dont l'objet est personnalisé génèrent une augmentation de 50 % du taux d'ouverture.

Les emails contenant des vidéos génèrent 300 % d'engagement supplémentaire



Emailing



POUR UN MONDE
PLUS LOCAL



Bonjour à vous,

Nous n'avons pas pour habitude de vous écrire, sûrement car nous estimons que la réalité est plus audible que la virtualité. Cependant, et même si nous aimons prendre de vos nouvelles à chaque fois que vous avez l'opportunité de descendre chez nous, cette période



Nous avons trouvé 641 idées de mot clé

VOTRE STRATEGIE DE COMMERCIALISATION CROSS CANAL



REFERENCEMENT PAYANT : GOOGLE ADS



location bateau antibes

Tous Maps Images Actualités Shopping Plus Paramètres

Environ 864 000 résultats (0,58 secondes)

Annonce · www.yachts-events.com/ ▾ 04 57 65 00 62
Yacht charter - Location de Yachts à St-Tropez
avec un large choix de + de 1700 yachts à la **location** pour vos journées et séjours en mer. Yachts Events est spécialisé dans la **location** de Yacht à Saint-Tropez.

Contact Demandez plus d'infos sur notre entreprise	Emplacement Directions vers notre lieu de travail.
--	--

Annonce · www.samboat.fr/ ▾
Location bateau antibes - N°1 de la Location de Bateaux
Location de **Bateaux** entre Particuliers 100% Sécurisée et jusqu'à 40% moins Cher

Annonce · www.zizoo.com/ ▾ 01 76 44 06 49
Location de Bateau Antibes - Location de Yacht | Zizoo
Location de **Bateaux** et Yachts **Antibes** - Des vacances en **bateau** en toute simplicité

Annonce · www.nautal.fr/ ▾
Location de bateaux à Antibes - Annulation flexible | Nautal
Louez pour la saison prochaine, réservez vite sur Nautal. Annulation flexible ! Allez sur...

SEA : GOOGLE ADS

Idéal pour la notoriété, et pour déclencher l'achat

- ✓ A faire par des professionnels
- ✓ Tarifs + élevés que les Social Ads
- ✓ Idéal lorsqu'on est un nouvel entrant sur un marché

Faire de la publicité payante sur Google



**STRUCTURER
VOTRE OFFRE
COMMERCIALE**



STRUCTURER VOTRE OFFRE COMMERCIALE



VEILLE & ANALYSE

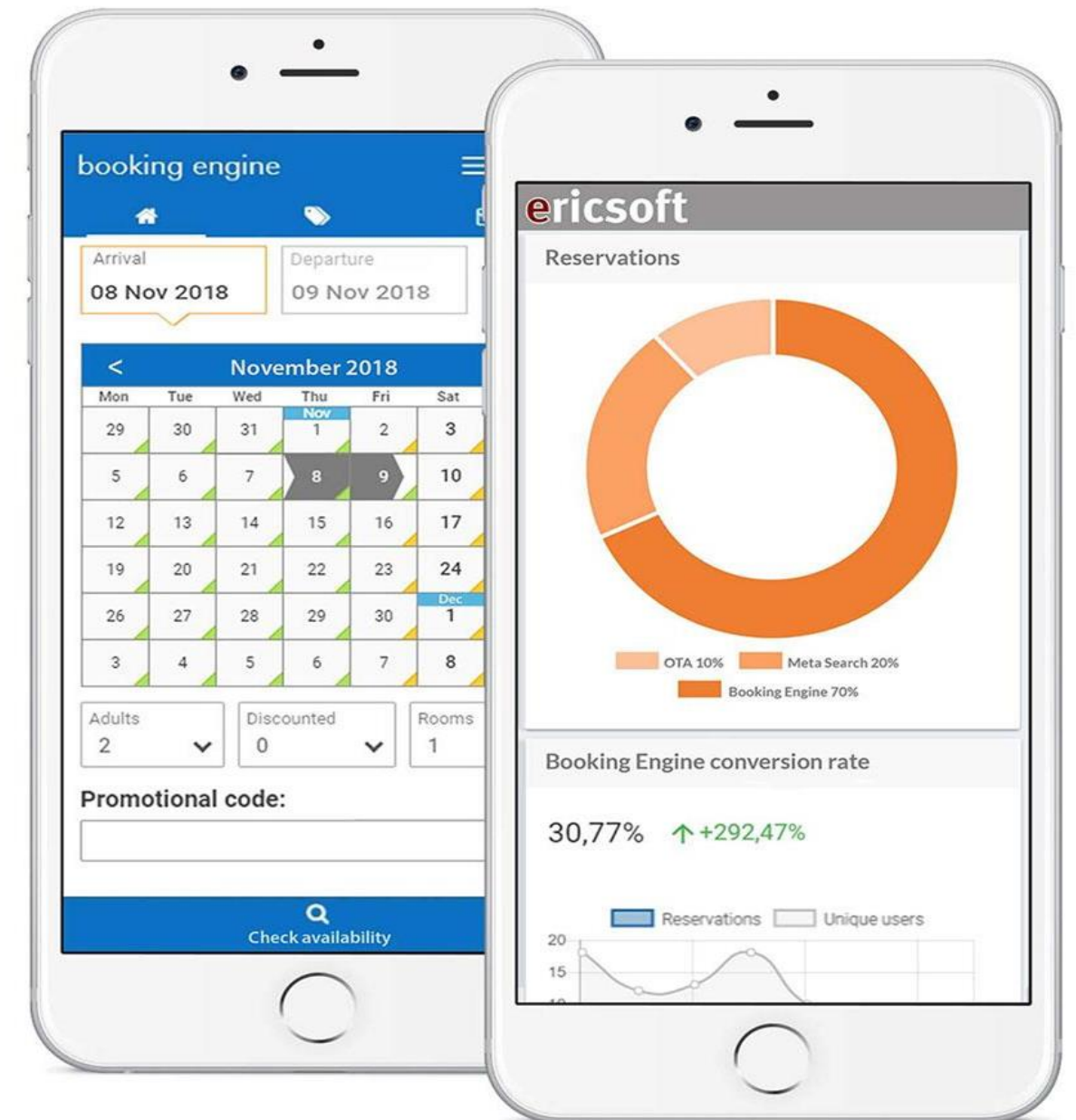
Structurer son offre commerciale



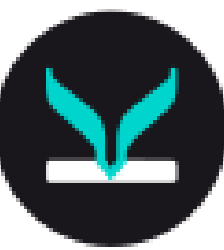
COMPAREZ, ANALYSEZ !

Utiliser des indicateurs pour augmenter votre CA :

- ✓ Calculer son prix revient pour connaître son prix plancher
- ✓ S'appuyer sur sa E-réputation pour assumer son prix
- ✓ Utiliser la différenciation pour proposer plusieurs tarifs et optimiser ses ventes



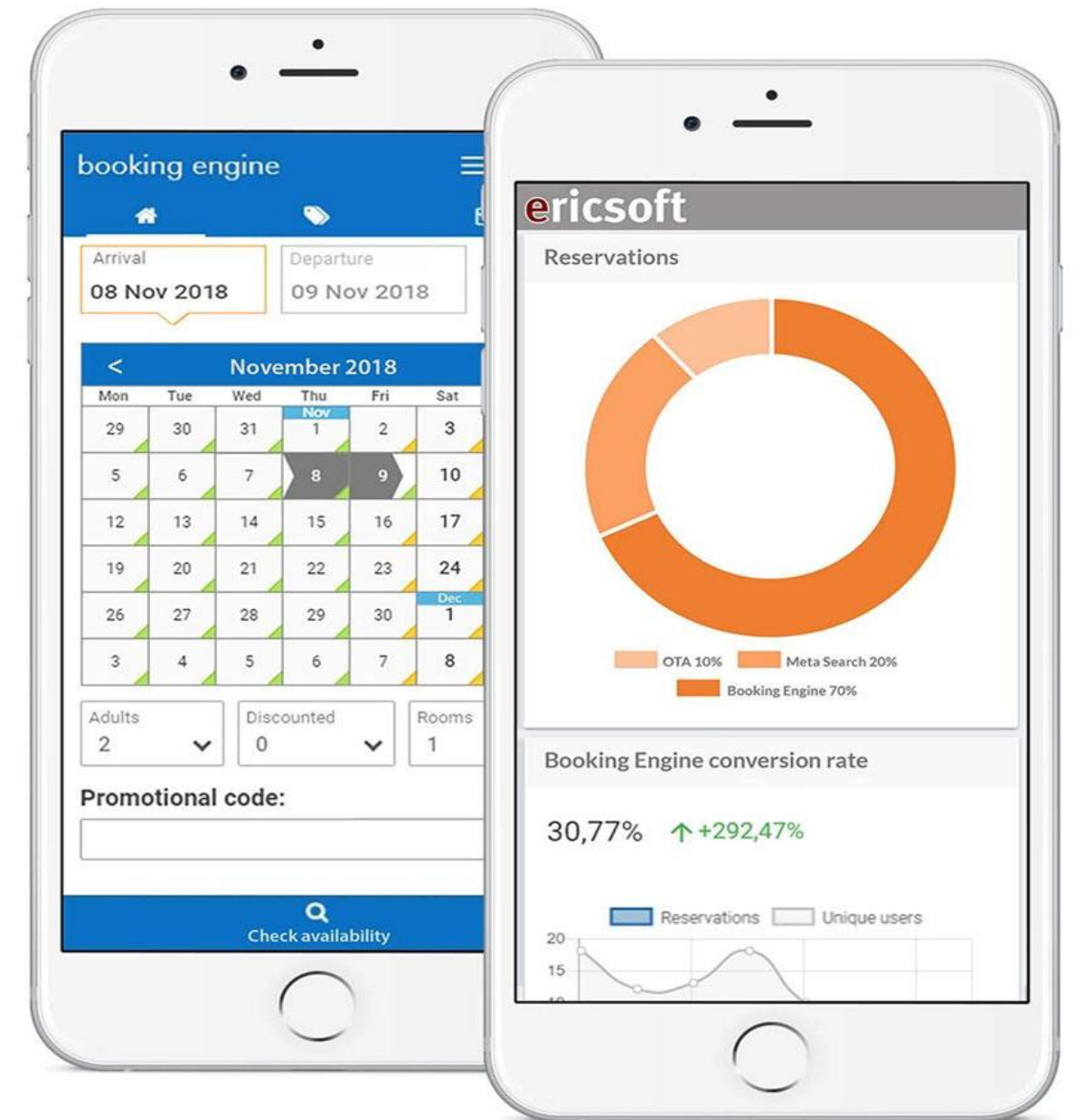
Structurer son offre commerciale

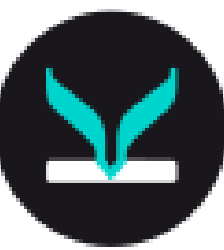


COMPAREZ, ANALYSEZ !

Comment utiliser ces informations :

- ✓ Prendre des décisions éclairées sur quand réduire votre disponibilité ou fermer des chambres / locations
- ✓ Justifier des tarifs + élevés sur les canaux qui génèrent moins de revenus
- ✓ Evaluer si votre taux de conversion direct fonctionne bien
- ✓ Penser aux promotions à répéter





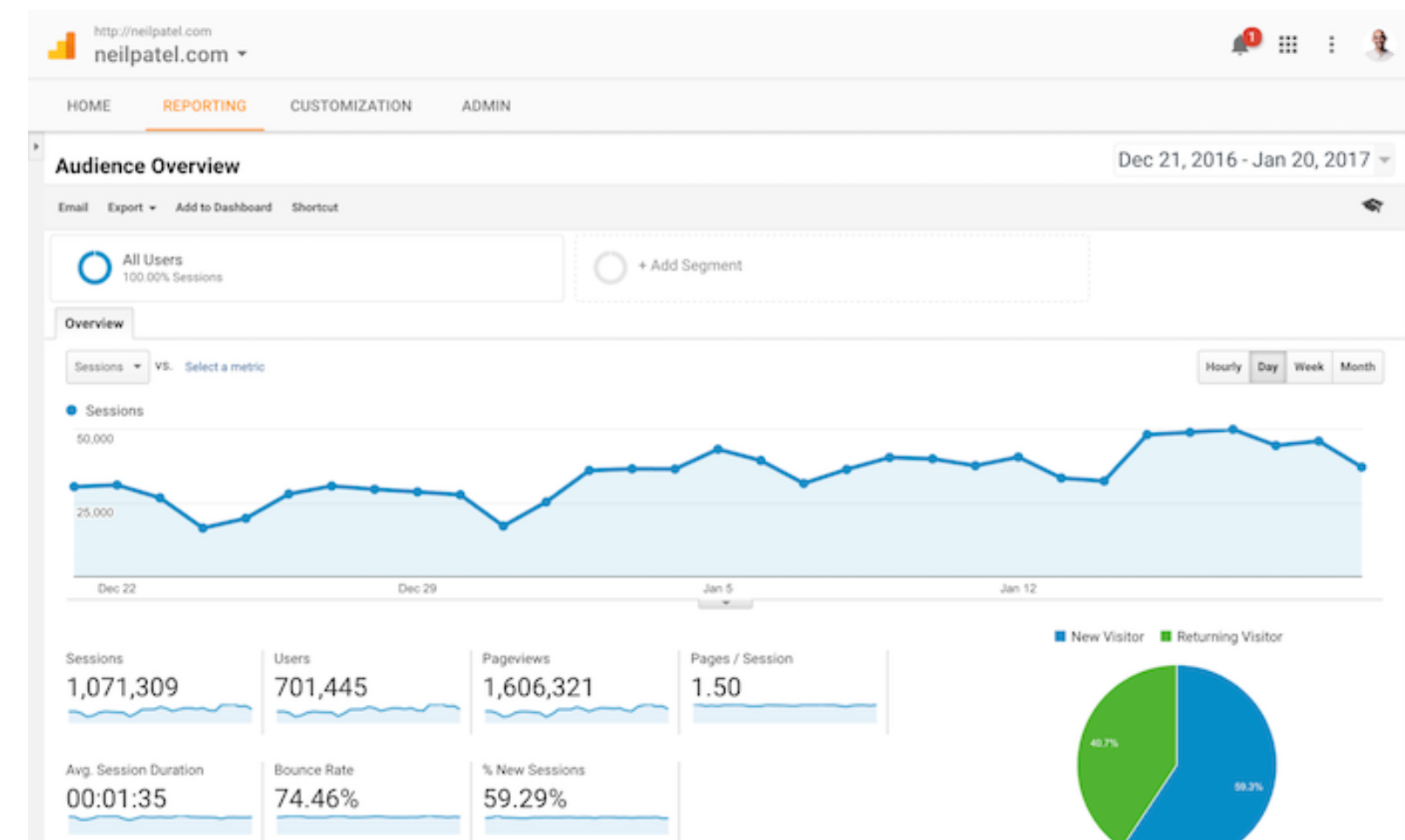
Structurer son offre commerciale

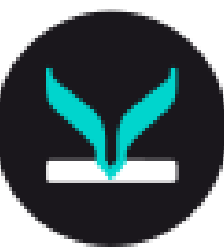
COMPAREZ, ANALYSEZ !

Utiliser vos outils de statistiques comme Google Analytics pour examiner

- Le trafic par canal
- Le taux de conversion par dispositif
- Le taux de conversion par pays, region

Comprendre comment vos clients arrivent sur votre site





Structurer son offre commerciale

COMPAREZ, ANALYSEZ !

- ✓ Utiliser un outil de veille (outil indépendant, celui de votre channel manager, celui de votre OTA)
- ✓
- ✓ ou étudier directement les tarifs de vos concurrents

Objectif: Adapter vos tarifs :)





STRUCTURER VOTRE OFFRE COMMERCIALE



STRUCTURER VOTRE TARIFICATION

Structurer sa tarification



STRUCTURER VOTRE TARIFICATION

- Proposer des tarifs + intéressants en direct
- Adapter les tarifs en fonction de la saisonnalité, du taux d'occupation attendu, et de la concurrence
- Proposer plusieurs types de tarification, avec plusieurs politiques d'annulation : RACK, Early Bird, Last Minute, NANR, package
- Faire des promotions : pas tout le temps, au bon moment, au bon endroit, à la bonne personne, nombre de nuits / semaines / tarifs groupe / privatization
- Attente des clients periode Covid : politique d'annulation

Structurer sa tarification



Utiliser les outils de promotion de vos plateformes de distribution

- faire une promotion uniquement sur une cible
- Promo zap Expedia sur les services annexes. (Exemple : - 10% en table d'hôtes pour une chambre d'hôtes (non commissionné chez Expedia))
- l'accélérateur de visibilité de Booking
idéal pour une période creuse, si on souhaite augmenter son taux d'occupation, ou si on a des annulations de dernière minute
- **Utiliser leurs outils de promotion**



**D'AUTRES OUTILS
DE FIDELISATION**

Fidélisez !



Simplifiez les process de la Relation Client

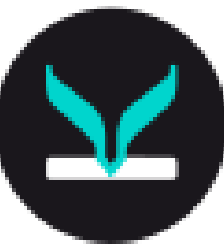
- Les chaînes hôtelières sont de plus en plus nombreuses à repenser leur process de check-in et de check-out.
- Les acteurs des nouvelles technologies offrent des solutions permettant par exemple d'accélérer le check-in du client en lui faisant pré-remplir les renseignements administratifs de base.
- Fortement accéléré grace au Covid



Fidélisez !

Encouragez votre client à réserver en direct la prochaine fois !

- ✓ Lui mettre l'information dans le livret d'accueil
- ✓ Récupérez son mail pour pouvoir communiquer directement avec lui
- ✓ Transformez votre réceptionniste en vendeur
- ✓ Offrez lui un bon de réduction lors de sa prochaine réservation en direct



Promotion Non Remboursable

10%

Réduction

Si vous choisissez ce tarif avec réduction spéciale, l'hôtel débitera le prix total sur votre carte de crédit au moment de la réservation.



RESERVER ►



Fidélisez !

LA RELATION CLIENT

=

**LA CLÉ DE LA
FIDELISATION**

& de la

commercialisation !





“

**Merci
de votre attention !**

Karine Albanese
