

PROPOSITION COMMERCIALE EN REVENUE MANAGEMENT

La méthode

Tous nos clients augmentent leur chiffre d'affaires de 17% à 64%.
Comment cela est-ce possible ?

Nous avons élaboré une méthode de travail performante, basée sur des analyses et compétences humaines:

- La compréhension parfaite des **OTA** (comment augmenter le ranking en payant moins de commissions)
- L'utilisation des **MétaSearch** (TripAdvisor, Trivago, Google Hotel Adds)
- Le **soutien de la qualité** comme levier d'augmentation du prix moyen
- **D'innovantes stratégies** de commercialisation
- Un regard sur les **tarifs des concurrents**
- Une **distribution adaptée** à votre hôtel
- Une **stratégie globale** sur 2 ans



Nous sommes convaincus qu'un logiciel ne reste qu'un outil d'aide à la décision, et qu'aucun algorithme ne peut remplacer **l'analyse humaine**
#makehumangreatagain !

En remettant l'humain au cœur de notre métier, nous pilotons quotidiennement votre RM, pour **augmenter durablement** votre chiffre d'affaires.



Nos résultats en augmentation de chiffre d'affaires



GRAND HOTEL DE NORMANDIE
PARIS - OPÉRA - SAINT LAZARE
+55% de CA (2017)



+39% de CA (2015)
+22% de CA (2014)



+64% de CA



Le Robinet d'Or
HOTEL - RESTAURANT
+36% de CA



+ 17% de CA



+24% de CA

Tous nos résultats sur :
www.agence-creho.com

Les forfaits disponibles

Offre 1 :

Tarifications quotidiennes + Conseils

- **Audit initial** (analyse de tous les distributeurs, sites web, visibilité, RM, photos, qualité, commentaires...)
- **Analyses et tarifications quotidiennes** effectuée par nos soins
- Analyse tarifaire des 12 prochains mois
- Un **compte rendu hebdomadaire**
- Un **interlocuteur privilégié 7j/7**
- Un tableau de bord **récapitulatif mensuel**
- Accès aux tableaux de gestion cités ci-dessous
- **Conseils** sur les **tarifs** et offres promotionnelles
- Conseils sur la **commercialisation**
- Conseils sur les **distributeurs**

Offre 2 :

Tarifications quotidiennes + Paramétrage

- **Audit initial** (analyse de tous les distributeurs, sites web, visibilité, RM, photos, qualité, commentaires...)
- **Analyses et tarifications quotidiennes** effectuée par nos soins
- Analyse tarifaire des 12 prochains mois
- Un **compte rendu hebdomadaire**
- Un **interlocuteur privilégié 7j/7**
- Un tableau de bord **récapitulatif mensuel**
- Accès aux tableaux de gestion cités ci-dessous
- **Paramétrage des tarifs** et offres promotionnelles
- **Paramétrage** sur les **distributeurs**
- Relations avec les market managers des distributeurs et autres apporteurs d'affaires
- Négociation des contrats distributeurs
- Relations avec les agence de e-marketing (adwords, meta-search, re-targeting)
- Déplacement en cas de shooting photos
- **Amélioration** de votre **site internet**
- Réponse aux demandes groupes
- Création de **nouveaux partenariats**

Tarifs : Sur devis nous contacter directement



Nos indicateurs de gestions

Nous mettrons à votre disposition un accès Dropbox pour partager nos tableaux de gestion. Ils sont composés notamment de :

- Calendrier des salons et évènements
- Rapport mensuel Deloitte In Extenso
- Rapport Stathotel de Medialog
- Calcul de la montée en charge sur 3 mois
- Données historiques fin de mois VS budget
- Analyse des tarifs concurrents jour par jour
- Tendence des indicateurs de performance par arrondissement et par étoile sur 12 mois (Paris uniquement).
- Indicateurs clefs de performance (CA, PM, TO, RevPAR, pick up, Taux de commission, CA Net)