

REVENUE MANAGEMENT & COMMERCIALISATION

La méthode

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

Nous avons élaboré une méthode de travail performante, basée sur :

1 - La commercialisation

Il faut gagner en visibilité mondiale pour booster TO & PM :

- La compréhension parfaite des OTA (comment augmenter le ranking en payant moins de commissions?)
- Le référencement papier et le marketing digital
- Augmenter les ventes directes sans commissions
- L'utilisation des MétaSearch (TripAdvisor, Trivago, Google Adds)
- Dynamiser le prix moyen et les ventes additionnelles

Notre livre de 500 pages détaille ces actions adéquates

2- L'analyse et les compétences humaines

En remettant l'humain au cœur de notre métier, nous pilotons quotidiennement votre RM, pour augmenter durablement votre CA:

- Le soutien de la qualité comme levier d'augmentation du prix moyen
- D'innovantes stratégies de commercialisation et Yield
- Une distribution adaptée à votre hôtel
- Un regard sur les tarifs concurrents
- 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.

Quelques résultats



+47% de CA
Jan. à Oct 18 vs 17

+55% de CA
2017 vs 2016



+31% de CA
Jan. à Oct. 18 vs 17



+34% de RevPar
vs concurrents



+64% de CA
Oct 16 à Mars 17 vs n-1

















+39% de CA
2015 vs 2014

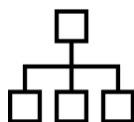


+30% de CA
1er semestre 18 vs 17

Le RM de votre hôtel en 7 étapes :

1  Debut de la relation	Premiers rendez-vous + accord commun sur la prestation personnalisée adaptée aux besoins de votre établissement	
2  2 semaines Audit + résultats	Audit approfondi comprenant : Analyse de tous les distributeurs, sites web, visibilité, RM, photos, qualité, commentaires...	
3  1 journée Décision commune sur la stratégie	Analyse de tous les distributeurs, sites web, visibilité, RM, photos, qualité, commentaires...	
4  Paramétrage	Deux possibilités s'offrent à vous : - Paramétrage par votre équipe avec notre support conseils - Notre offre avec paramétrage et services supplémentaires	
5  Début du RM quotidien	Nos équipes agissent au quotidien, elles surveillent votre environnement et adaptent vos tarifs pour augmenter votre prix moyen à un TO optimal.	
6  1x semaine Rendez-vous hebdomadaire	Un compte rendu hebdomadaire par téléphone, un interlocuteur privilégié 7j/7	
7  1x mois Rendez-vous mensuel	Un tableau de bord récapitulatif mensuel , Accès aux indicateurs de gestion cités ci-dessous, Conseils sur les tarifs et offres promotionnelles, Conseils sur la commercialisation , Conseils sur les distributeurs	

L'option paramétrage



Cette offre comprend notamment :

- Un **paramétrage** de notre part (tarifs, chambres, offres promotionnelles et distributeurs, PMS...)
- Gestion de la relation avec les market managers des distributeurs, apporteurs d'affaires & négociation des contrats distributeurs
- Relations avec les agences 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**

Nos indicateurs de gestion



Nous mettrons à votre disposition un accès Cloud pour travailler conjointement sur les mêmes documents.

Les indicateurs amenant à la prise de décision sont :

- Calendrier des salons et événements
- Rapports sectoriels Deloitte & Stathotel de Medialog
- Calcul de la montée en charge sur 12 mois
- Données historiques fin de mois VS budget
- Analyse des tarifs concurrents jour par jour
- Tendence des indicateurs de performances par arrondissement et par étoile sur 12 mois (Paris)
- Indicateurs clefs de performances (CA, PM, TO, RevPAR, pick up, Taux de commission, CA Net)