

Développer ses ventes sur le web

Les stratégies gagnantes pour les prestataires touristiques
(hébergements, sites, loisirs).



TOURISME

16 octobre 2018

Barcelonnette



Mathieu VADOT

Consultant Indépendant

www.marketing-tourisme.net

www.id-rezo.com

MARKETING
&
TOURISME



vadot@marketing-tourisme.net



Facebook.com/Marketing.Tourisme



Twitter.com/MathieuVadot

[Membre fondateur du groupement]

id-rezo

l'expertise e-tourisme



- ✓ Expert en e-tourisme
- ✓ Stratégie marketing
- ✓ Médias Sociaux
- ✓ Commercialisation

DES EXPERTS ETOURISME QUI SE MOUILLENT POUR VOUS !



id-rezo

l'expertise e-tourisme



Un réseau d'experts e-tourisme pour développer vos compétences.



Initiation &
fondamentaux du
e-tourisme



Stratégie,
organisation &
management



Site web, visibilité
& référencement



Commercialisation
& gestion de la
relation client



Mobilité,
m-tourisme &
geomarketing



Web 2.0, Facebook
& e-reputation

État des lieux et prospective concernant la distribution du tourisme

8 out of 10



80 % des européens préparent leurs vacances sur le web.



70 % des européens réservent tout ou partie de leurs séjours en ligne...



Evolution...

Quelles prévisions de croissance en 2018 ? 

+9%

de réservations
en ligne en Europe

+6%

de requêtes voyage sur
Google.fr

+18%

de requêtes voyage
faites sur smartphone

+3% total marché
Europe

Source : [Phocusright French Online Travel Overview Twelfth Edition + Google data](#)

État des lieux...

Près de 50 % des ventes en ligne dans le tourisme passent par quelques intermédiaires*

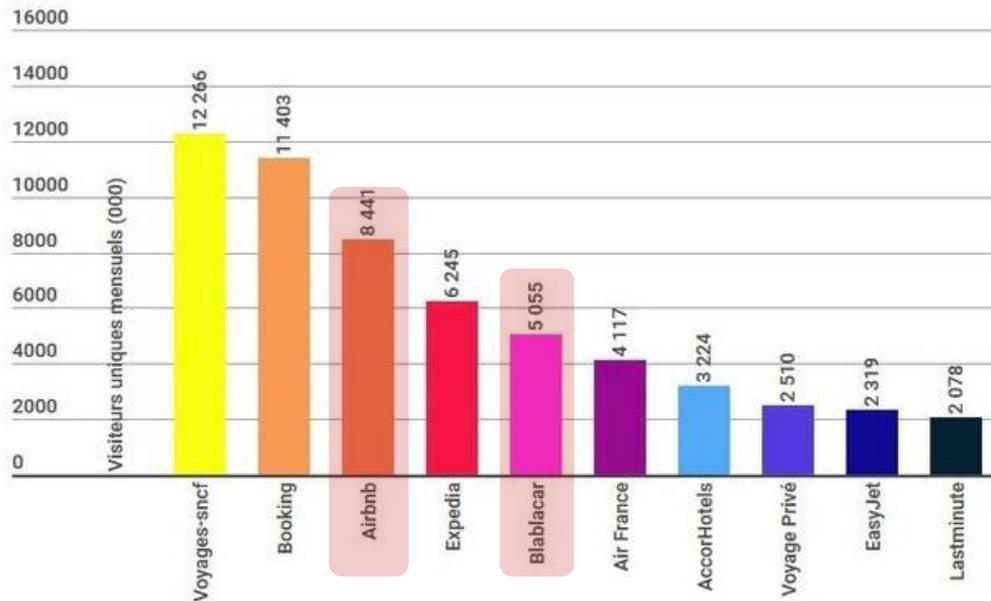


(*Source : [Phocuswright](#))

État des lieux...

L'économie « collaborative » s'est installée !

Le top 10 des sites marchands de tourisme (au 3ième Trimestre 2017)



60 % des e-acheteurs ont eu recours aux sites collaboratifs en 2016

60 % projettent d'y recourir en 2017

Réservation d'hébergement auprès de particuliers pour les vacances



40 %
31 %

Covoiturage organisé sur Internet (BlaBlaCar...)



27 %
24 %

Achats groupés directement aux producteurs par Internet (AMAP, fruits & légumes...)



35 %
11 %

Recours en 2016
Envisagé en 2017

En % des e-acheteurs.

source : Baromètre Fevad/CSA - Janvier 2017.

24%

of travel bookers have visited **Blablacar** site before visiting a **ground transportation** site (bus or car hire), **15%** before a **rail site**

25%

of travel bookers have visited **Airbnb** site before visiting a **hotel site**

État des lieux...



du 1er juin au 31 août 2018 :

60M

arrivées de voyageurs dans le monde

27€

prix moyen par personne, par nuit en France

7M

arrivées de voyageurs effectuées par des Français dans le monde entier

6M

arrivées de voyageurs en France

3.5M

voyageurs ayant séjourné sur Airbnb la nuit record du 11 août

4M

arrivées de voyageurs effectuées par des Français en France

+ d'1 millions de voyageurs ont utilisé Airbnb pour réserver en dehors des agglomérations.

Evolution...

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

Hôtel ibis Bulle - La Gruyère
Bulle, Canton de Fribourg, Suisse
105€ Par Nuit
Arrivée: jj/mm/aaaa, Départ: jj/mm/aaaa, Voyageurs: 1
Envoyer une demande

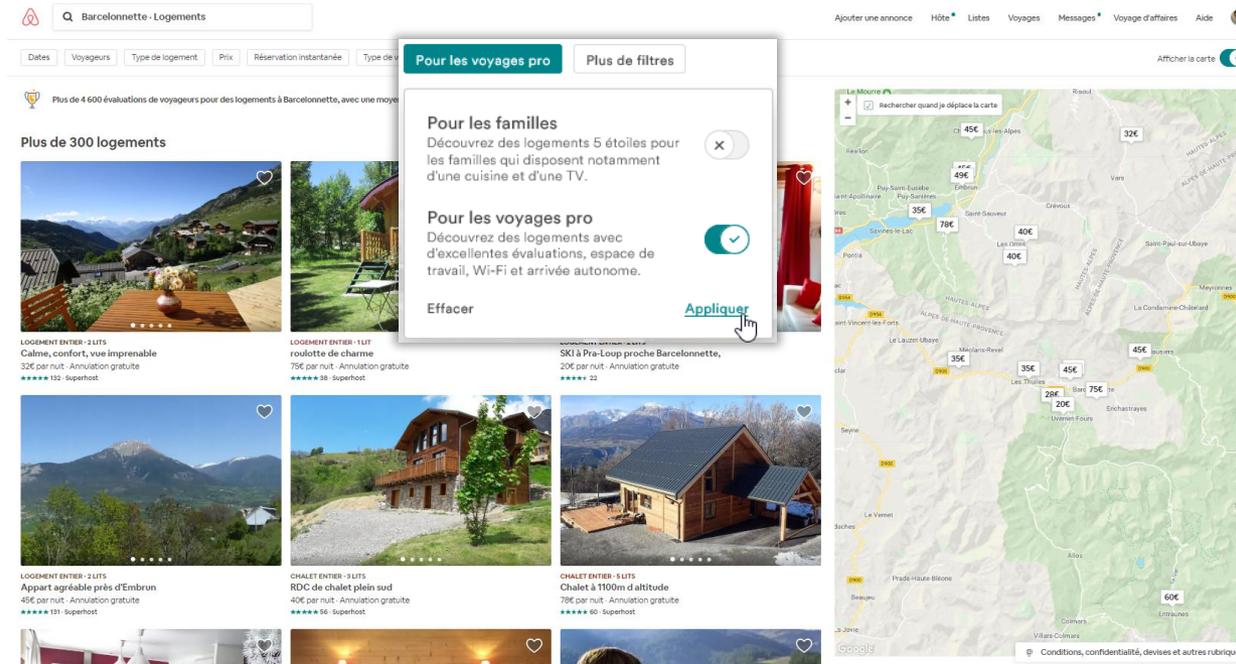
mobihome en camping agréé VACAF
Rumilly, Rhône-Alpes, France
100€ Par Nuit
Arrivée: jj/mm/aaaa, Départ: jj/mm/aaaa, Voyageurs: 1
Demande de réservation

Filières
Classement
Labels

Professionnels
vs
Particuliers

Evolution...

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



Et désormais ...



Une offre « sélective »
labélisée par Airbnb !



4 nouveaux types de logements en plus des 3 actuels (*Logement Entier, Chambre Privée et Chambre Partagée*) :

- Maison de Vacances
- B&B
- Boutique-Hôtel
- Logement Unique

300 annonces Airbnb sur la vallée de l'Ubaye, dont 6 seulement « [Business Travel ready](#) » c'est-à-dire pour « pour les pros » ...

Et 38 adaptées « Familles ».

Evolution...

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

Filtrer par :

Étoiles

- 2 étoiles 6
- 3 étoiles 4
- 4 étoiles 1
- non classé 25

Filtres populaires

- Hôtels 5
- parking 33
- Très bien : 8+ 14
- Appartements 23
- connexion Wi-Fi gratuite 18

Pour passer un bon moment

- parcours de golf (à moins de 3 km) 12
- Pêche 11
- Ski 10
- randonnée pédestre 13
- Équitation 11

Type d'établissement

- Appartements 23
- Hôtels 5
- Chalets 4
- Maisons de vacances / Gîtes 3
- Villages vacances 1

Note des commentaires

- Fabuleux : 9+ 2
- Très bien : 8+ 14
- Bien : 7+ 19
- Agréable : 6+ 20
- Non classé 15

Équipements

- connexion Wi-Fi gratuite 18
- parking 33
- centre de remise en forme 1
- Chambres non-fumeurs 24
- Piscine 1
- Spa et centre de bien-être 1
- Chambres familiales 25
- Animaux domestiques admis 11
- équipements pour les personnes handicapées 1
- Restaurant 2
- Borne de recharge pour les véhicules électriques 1
- Service d'étage 2

Afficher moins

Distance de la remontée mécanique la plus proche

- Plus de 1 km 1

Équipements de l'hébergement

- Salle de bains privative 30
- Baignoire 16
- Balcon 15
- Lave-linge 21
- Terrasse 13
- Télévision à écran plat 31
- Vue 22
- cuisine / kitchenette 29

Afficher moins

Équipements pour personnes handicapées

- Lavabo bas adapté aux personnes à mobilité réduite 1
- Accessible en fauteuil roulant 1
- Toilettes avec barres d'appui 1
- Toilettes surélevées 1

Booking.com

Accueil > France > Provence-Alpes-Côte d'Azur > Barcelonnette > Résultats de votre recherche

Barcelonnette Arrivée - Départ 2 adultes - 0 enfants Rechercher

Barcelonnette : 36 établissements trouvés
3 bonnes raisons d'y aller : promenades, ski alpin et sentiers de randonnée !

Nos préférés Tarif le plus bas en premier Distance du centre-ville Le plus de commentaires positifs

Hotel de la Placette Barcelonnette **Très bien** 8,3
519 expériences vécues

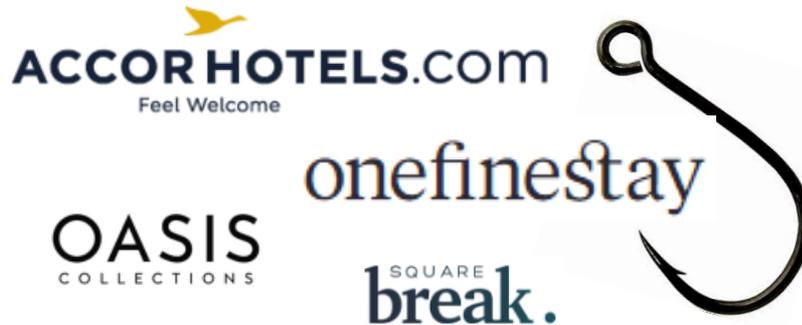
Barcelo Appart'hotel **Bien** 7,9
84 expériences vécues

Hotel Spa Azteca Barcelonnette **Superbe** 8,8
558 expériences vécues
Situation géographique 9,3
Favori des clients

Appartement le saint pierre **Très bien** 8,0
16 expériences vécues

Les locations de vacances pourraient vous convenir. Trouvez l'hébergement idéal pour votre séjour ! Afficher les locations de vacances

Evolution...

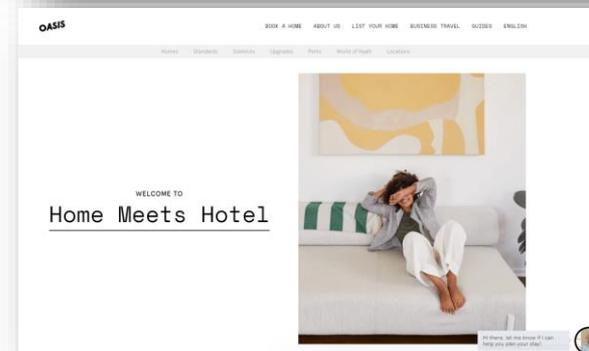
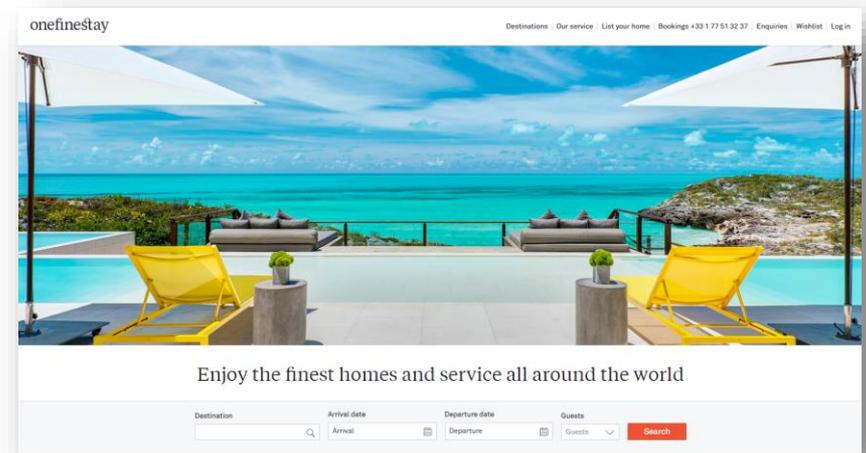


Accorhotels est en mutation et investit dans l'économie de partage « haute gamme » :

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

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, Oasis Collection et Square Break devrait très prochainement distribuée sur Accorhotels.com



Evolution...

Les hébergements qui fonctionneront le mieux seront 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 House : 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 ».



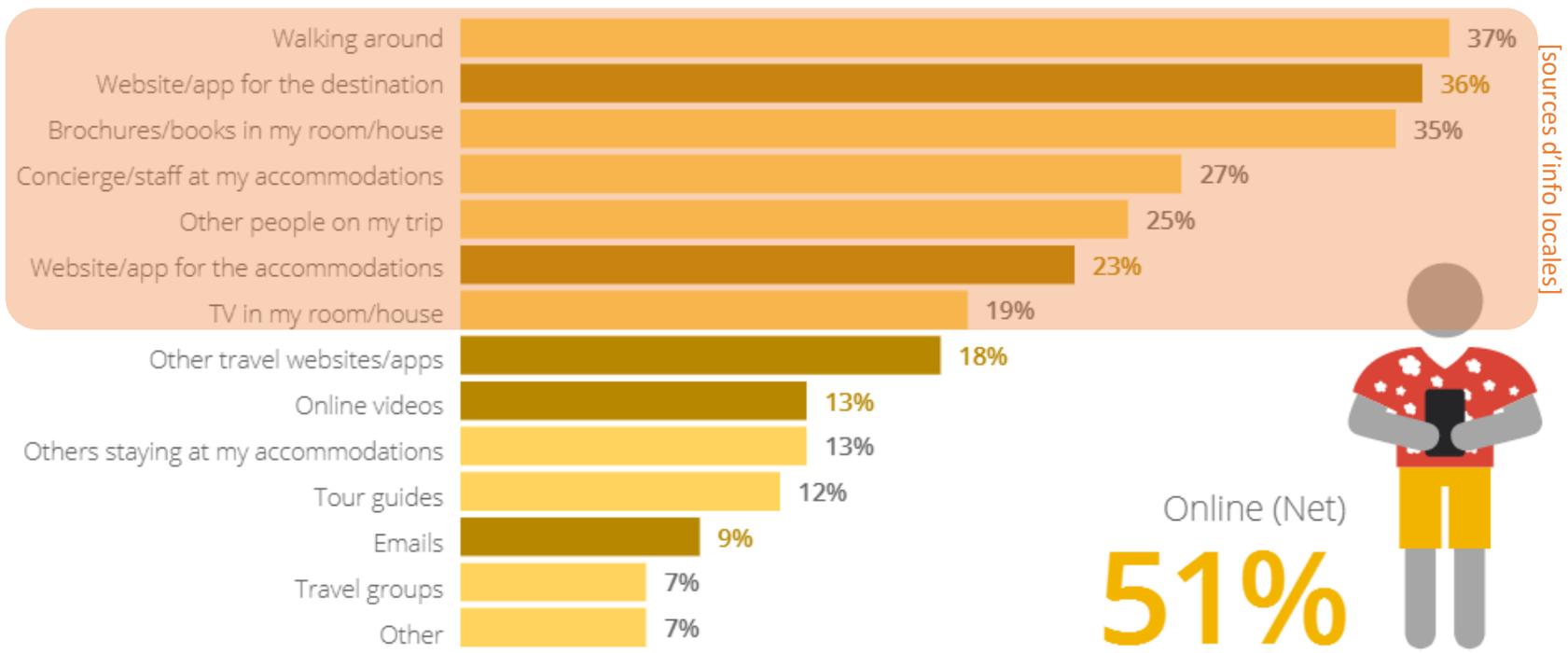
Mama Shelter (l'abri de maman) : Un lieu de vie avec des chambres au-dessus

Et les loisirs ?

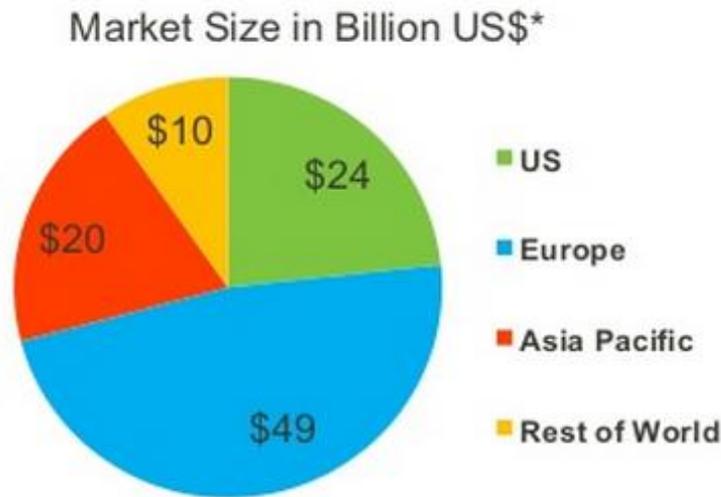
État des lieux...

L'achat d'activités de loisirs se fait encore majoritairement « offline » (75 à 80 % des ventes)

To decide on activities once at their destinations, leisure travelers rely on a **mix of sources**



Mais la situation est en train d'évoluer...



*) PhocusWright Study "What they do when they get there" 2011 & 2013

Key Facts

- ✓ Bigger than the car rental & cruise industries combined
- ✓ The addressable online market is 25%, growing at 13% YoY
- ✓ Online aggregators own a tiny fraction of the market
- ✓ Average margins are greater than 20%

25 % du marché mondial des loisirs touristiques est réalisé en ligne et cette part progresse de 13 % par an. (Source : Phocuswright)

Les OTA qui dominent le marché de l'hébergement et du transport s'intéressent fortement à la distribution des activités et des loisirs ...



"We believe that capturing only single-digit market share will enable attractions to become our next billion-dollar revenue business"

(Source: [Skift - 2016](#))



Johannes Reck
CEO et cofondateur

"Ce marché va devenir trois fois plus gros que celui de la location de voitures et la moitié de celui de l'hôtellerie". ([Tour hebdo - 2016](#))

Qui vend les loisirs en ligne ?

Tourisme

Culture



Wonderbox
Réalisateur de rêves



GROUPON



smartbox

viator
Une entreprise TripAdvisor®

GOOD SPOT

Offices de
Tourisme



Expedia
Local Expert

Localers.

ticketmaster®

digitick
group

Et désormais... depuis peu ...

 **airbnb**

Booking.com

Focus sur Airbnb Expérience

En cours de déploiement en France...

20 % de commission et pas de frais de service coté client.

[coté client]

Saisissez les dates afin de connaître le prix total

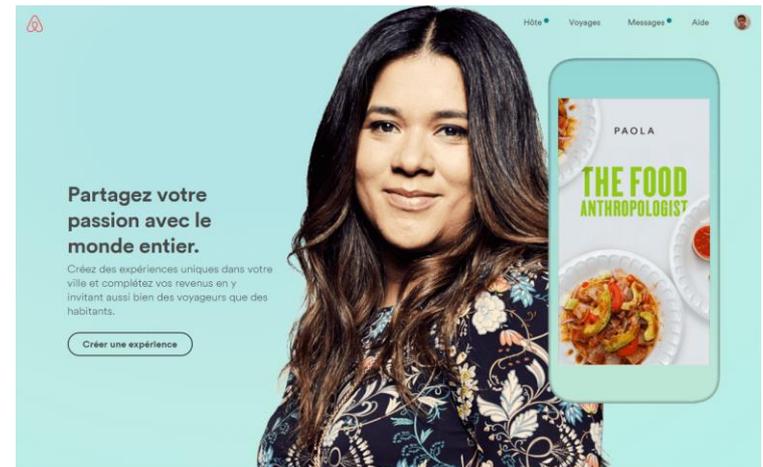
Explorer Provence-Alpes-Côte d'Azur



Toutes les expériences



[coté offreur]



Quel type d'expérience pouvez-vous proposer ?



Une expérience

Il s'agit d'un rapide aperçu de votre univers, par exemple un atelier ou une balade dans votre quartier préféré. Une expérience dure 2 heures ou plus.

Une immersion

Si vous préférez prendre votre temps, essayez d'organiser des expériences sur plusieurs jours. Les immersions sont idéales pour faire la connaissance de votre groupe et le faire plonger au cœur de votre univers.

Focus sur Airbnb Expérience

- ✓ Ils ont accès au client et savent délivrer l'information (*offre d'expériences sur la destination*) au bon moment.
- ✓ Ils proposent une offre que personne n'a et qui n'est pas en concurrence avec l'offre de loisirs « classique ».
- ✓ Ils offrent ce que les clients Airbnb (en grande partie) attendent, c'est-à-dire des expériences qui sortent des sentiers battus.

sam. 06/05/2017 06:45
Airbnb <express@airbnb.com>
Rappel de la réservation - 13 mai 2017

Faites vos bagages !
Il est presque temps de partir à Barcelone.



▼ NEW MODERN, BEACH CHIC with ROOF POOL 5* ▼
Logement entier · Hôte · Victoria & Aguilin

Adresse
Passeig de Calvet, 45 4^e 1^{er}
Barcelone, Catalunya 08005,
Espagne

Obtenir l'itinéraire

samedi 13 mai 2017
Arrivée À partir de 14:00

lundi 15 mai 2017
Départ 11:00

Voyageurs
2

Voir le réceptif/arrivé complet

Modifier la réservation

Votre hôte est là pour vous aider
Contactez Victoria & Aguilin si vous avez des questions au sujet de votre séjour.

Envoyer un message à l'hôte · +34 671 949 503

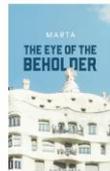
Quelques suggestions pour votre voyage à Barcelone

Les expériences sont des activités proposées par des experts locaux. Le choix est très varié. Il peut s'agir aussi bien d'un cours de cuisine que d'une excursion sur une semaine entière. C'est aussi l'occasion de rencontrer d'autres voyageurs au cours d'activités uniques, proposées nulle part ailleurs.



THE SWEET CITY

Savoir traditionnel Catalan suédois
Expérience de 2 heures
Plus d'informations



THE EYE OF THE BEHOLDER

Catalan Art Nouveau with an architect
Expérience de 2 heures
Plus d'informations

lun. 08/05/2017 02:23
Airbnb <discover@airbnb.com>

Vous avez encore le temps de planifier votre séjour à Barcelona

Il ne reste plus que 6 expériences pendant votre voyage

Plus de 49000 voyageurs séjourneront également à Barcelona ce mois-ci. Nous vous conseillons donc de réserver une place le plus tôt possible.

Expériences disponibles le May 13 - 15



MAKER SESSION & HAWAII LAMP
Make a Hawaii lamp with its designer



TREKKING & NATIONAL PARK
Unearth hidden gems on nature hike



FOOD & WINE
Pair dishes and drinks with a top sommelier



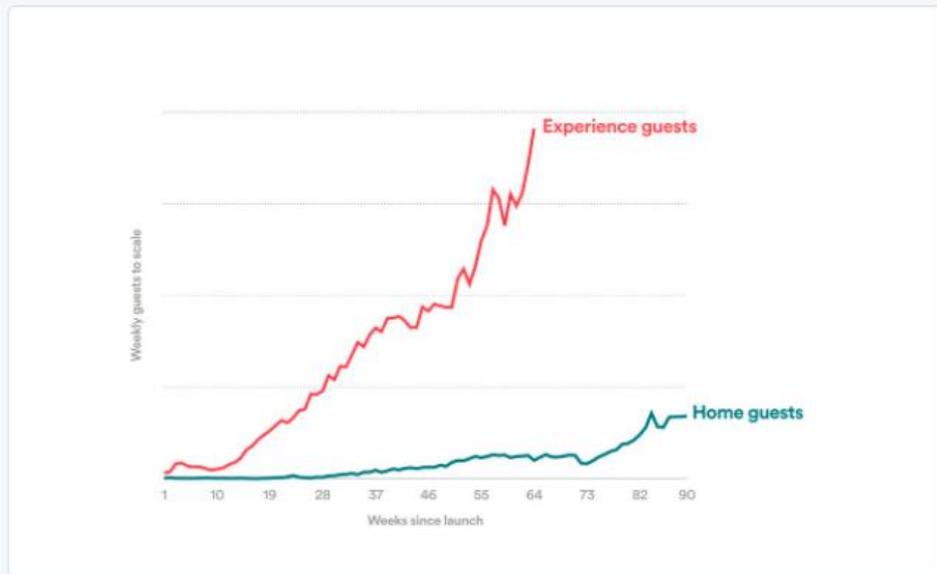
FISH MARKET & BARCELONA PORT
Get a slice of the fisherman's life

Voir toutes les expériences à Barcelona

[en aparté]

Les Expériences Airbnb sont désormais disponibles dans toute la France

Brian Chesky @bchesky · 2h
 We launched Airbnb Experiences just over a year ago. Here's a graph comparing early growth of homes to experiences



VISITE DE VIGNOBLE · BORDEAUX
Vivez la journée d'un vigneron
 35€ par personne
 4.92 ★★★★★ 24

4,9/5

Note moyenne des notes laissées par les voyageurs aux Expériences en France

€53

Coût moyen par Expérience et par personne en France

5x

Plus de réservations en un an en France

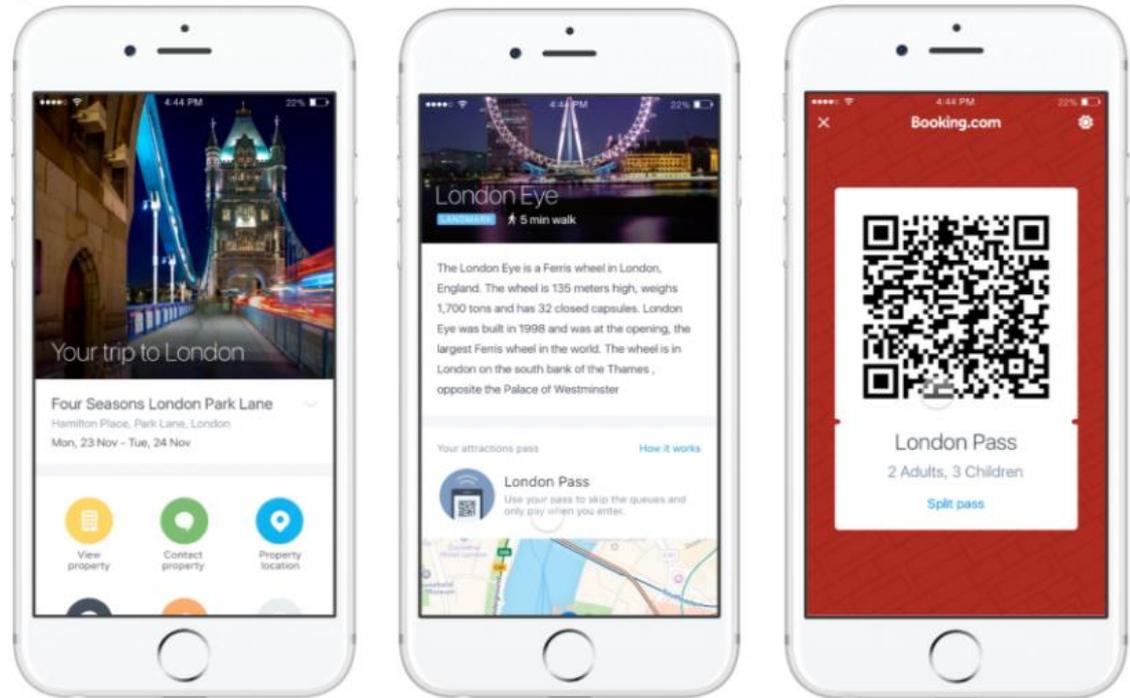
Focus sur Booking Expérience

En cours de déploiement en France...

Booking.com

20 % de commission et pas de frais de service coté client.

- ✓ **Un seul Pass ou ticket** (QR code) pour les activités proposées : « Attraction Pass »
- ✓ **Pas de paiement direct aux prestataires d'activités, la CB du client utilisée pour la réservation de l'hébergement est utilisée pour le règlement.**
- ✓ **Booking fourni aux prestataires d'activités qu'il sélectionne, un extranet pour le suivi des ventes et un outil de contrôle d'accès.**
- ✓ Ils ont accès au client et savent délivrer l'information (offre d'activités) au bon moment.



L'accès à cette interface de vente se fait uniquement de façon personnalisée en post-réservation d'hébergement à partir de push (email) en lien avec les dates de séjour...

[en aparté]

Booking.com

Voici un petit cadeau qui rendra votre séjour sur la Côte d'Azur inoubliable.

Vous bénéficierez d'un accès exclusif aux attractions de la Côte d'Azur pendant votre séjour.

Et bonne nouvelle, pas besoin d'avoir de l'argent sur vous ! Vous aurez seulement besoin de votre pass.

Votre code



Maurice et ses compagnons de voyage
46 attractions proposant des offres
6 oct. - 7 oct.

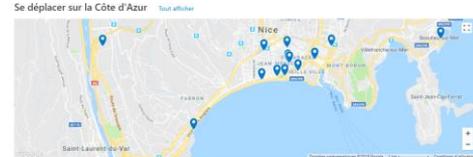
[Voir les 46 attractions](#)

Vous trouverez ici [toutes les informations et les réponses aux questions les plus fréquentes.](#)

Bon séjour !
L'équipe Booking.com



Copyright © 1996–2018 Booking.com. Tous droits réservés
Cet e-mail a été envoyé par Booking.com, Herengracht 597, 1017 CE Amsterdam, Pays-Bas



Billet pour le musée océanographique de Monaco



Tarifs	
Adult (19+)	€ 14
Regular (ages: 13-18)	€ 10
Student	€ 10
Child (ages: 4-12)	€ 7

Situé à Monaco, cet aquarium abrite plus de 8.000 espèces marines exotiques que vous pourrez admirer lors de nombreuses expositions. Il accueille aussi un bassin de 400 000 litres ainsi qu'un nouvel espace interactif « Monaco et l'Océan » qui vise à sensibiliser les visiteurs à la conservation marine en s'appuyant sur une scénographie moderne, immersive et interactive.

Ce que vous devez savoir
Les étudiants doivent présenter une carte d'étudiant en cours de validité.
Le musée océanographique est fermé pendant le week-end du Grand Prix de Formule 1 de Monaco (du 24 au 27 mai) ainsi que le 21 décembre.



Emplacement
Avenue Saint-Martin, Monaco, 98000
Ouvrez l'itinéraire via Google Maps

Horaires d'ouverture		
lundi	10h00	19h00
mardi	10h00	19h00
mercredi	10h00	19h00
jeudi	10h00	19h00
vendredi	10h00	19h00
samedi	10h00	19h00
dimanche	10h00	19h00

Durée généralement 2 heures environ
Proposé(e) par
Musée Océanographique de Monaco

X

Billet pour le musée océanographique de Monaco - Comment ça marche ?

Maurice et ses compagnons de voyage
6 oct. - 7 oct.

- 1 Rendez-vous à cette attraction à tout moment pendant votre séjour
- 2 Présentez ce pass au personnel à l'entrée
- 3 Booking.com traitera votre paiement en toute sécurité une fois votre code scanné
- 4 Utilisez ce pass autant de fois que vous le souhaitez pendant votre séjour, y compris dans d'autres attractions

100 % flexible
Sans engagement. Vous payez uniquement lorsque vous vous rendez à une attraction et Booking.com traite votre paiement. Pas de frais cachés !

[Modifier la carte associée](#)

[Enregistrer au format PDF](#)

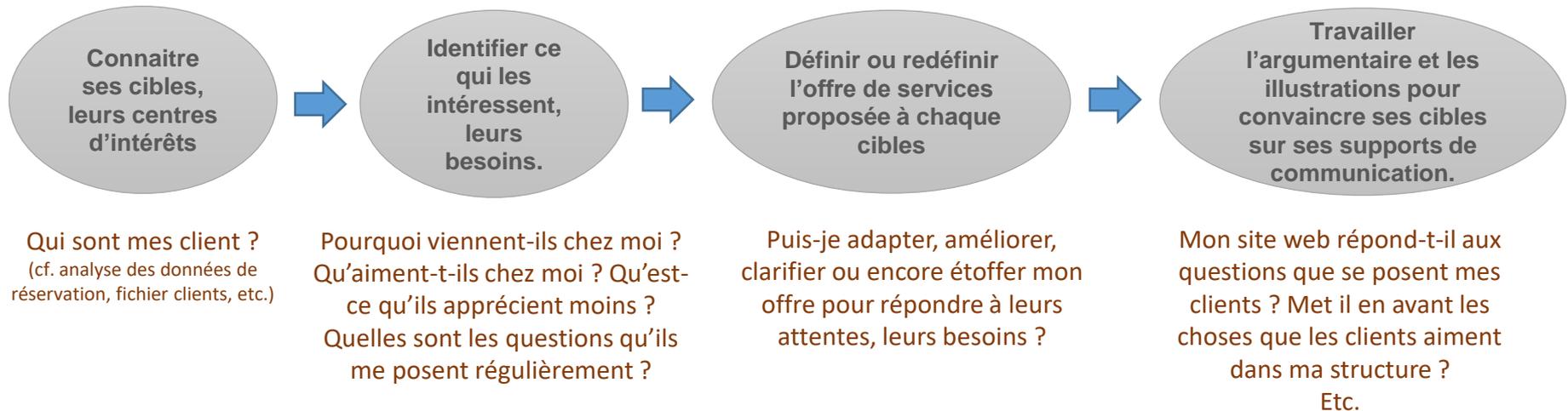
[Ajouter à l'Apple Wallet](#)

OK... très bien...

Mais qu'est-ce que l'on fait pour développer
ses ventes en ligne,
le plus en direct possible ?

Les leviers pour développer ses ventes !

Avoir réfléchi à son positionnement et son ciblage.



Exemple : Les familles ont besoin de se sentir les bienvenues avec leurs enfants et sont sensibles aux attentions qui leur sont portées.



- ✓ Clairement identifier des produits « adaptés Famille ».
 - ✓ Avoir des petits services + (espace « enfants, jeux, médaille offerte, etc.).
 - ✓ Avoir une tarification « Famille », des offres « Famille » ...
 - ✓ Avoir des visuels où l'on voit des enfants (des vrais !).
- Tout cela permet de mieux vendre ...

[En aparté]

We love these looks! Hashtag #bmmmermaidcandyleggings for a chance to be featured.

WORLDWIDE SHIPPING | New Year, New Returns Policy

BlackMilk

NEW SHOP COLLECTIONS SALE INFO SHOP #BLACKMILK

My Account My Wish List Sign In Cart

Home > Shop > Bottom > Leggings > Mermaid Candy Leggings



MERMAID CANDY LEGGINGS
AUD\$79.00

Spend Over \$100, Pay Later with **afterpay**✓

Size *
Choose an Option...

ADD TO CART qty 1

Add to Wish List Email

DETAILS SHIPPING SIZING

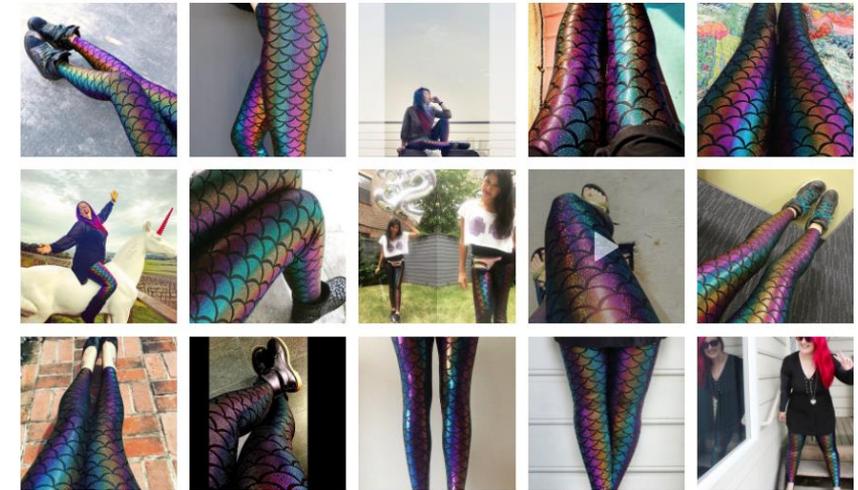
If you feel like you're on the wrong side of the ocean (vertically speaking) and you're actually, seriously supposed to be a mermaid...you might want to talk to someone about that. In the meantime, get these on your legs and start living the dream.

Please note that this is a foil print and may possibly, but not likely discolour from continuous rubbing.

Stiles may not always line up, as each pair is sewn individually just for you!

Composition: 80% Nylon, 20% Elastane
Washing: Cold hand wash only
Made in: Australia

Model is wearing: 13
Height: 5'9"
Dress Size: 8



powered by TAGGD

Don't miss these killer pieces...

MERMAID CHAMELEON EVIL CHEERLEADER DRESS - LIMITED
AUD\$120.00

MERMAID TEAL HOISERY - LIMITED
AUD\$10.00
AUD\$40.00

SIREN BRALETTE - LIMITED
AUD\$50.00
AUD\$65.00

REVERSE MERMAID TEAL CATSUIT - LIMITED
AUD\$110.00

Support

- Contact Us
- Privacy Policy

Popular Links

- Hotel Myzard (NEW)
- Centre de la Plage

Follow us

Subscribe to our Newsletter

Get more shiny goodness in your inbox! Subscribe and be the first to hear news, offers and updates for the whole community.

Où est la vraie famille ?

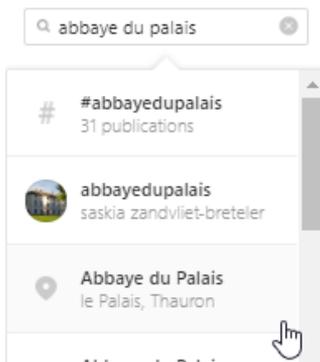


[Faux]



[Vrai]

Le « vrai » existe sur les réseaux sociaux, il faut l'encourager, le valoriser et oui... l'utiliser sur ses supports !



Les leviers pour développer ses ventes !

> On investi dans son site web !

Aujourd'hui, une personne qui ne connaît pas une structure touristique va se faire une idée d'elle sur la base de son site web... (notamment). Pour elle : **l'établissement = le site web !**

...RESERVATION par INTERNETRESERVATION par INTERNET.....RESERVATION par INTERNET.....

Télécharger puis Imprimer l'un ou l'autre des documents. Ensuite nous le renvoyer par la poste avec la signature bon pour accord.	Réservation d'un emplacement de camping		Camping Europe Monceaux sur Dordogne 19400 Argentat Tél. : +33.(0)5.55.28.07.70. Fax. : +33.(0)5.55.28.19.60. Camping ouvert du 1er avril au 15 novembre
	Réservation d'un mobil home		

Coordonnées GPS
Longitude : 1,93080920359 - Latitude : 45,076865982

Le camping : photos, plan d'accès, tarifs.

Les activités : canoë, tennis, air de jeux.
Les visites dans la région : monuments, sites.

DIAPORAMA

AU SOLEIL D'OC CAMPING VILLAGE ****
AU BORD DE LA DORDOGNE

05 55 28 84 84
info@campingsoleidoc.com

ACCUEIL LOISIRS SERVICES LOCATIONS EMBLEMENTS TOURISME INFOS PRATIQUES CONTACT

Une pause nature entre Auvergne et Périgord

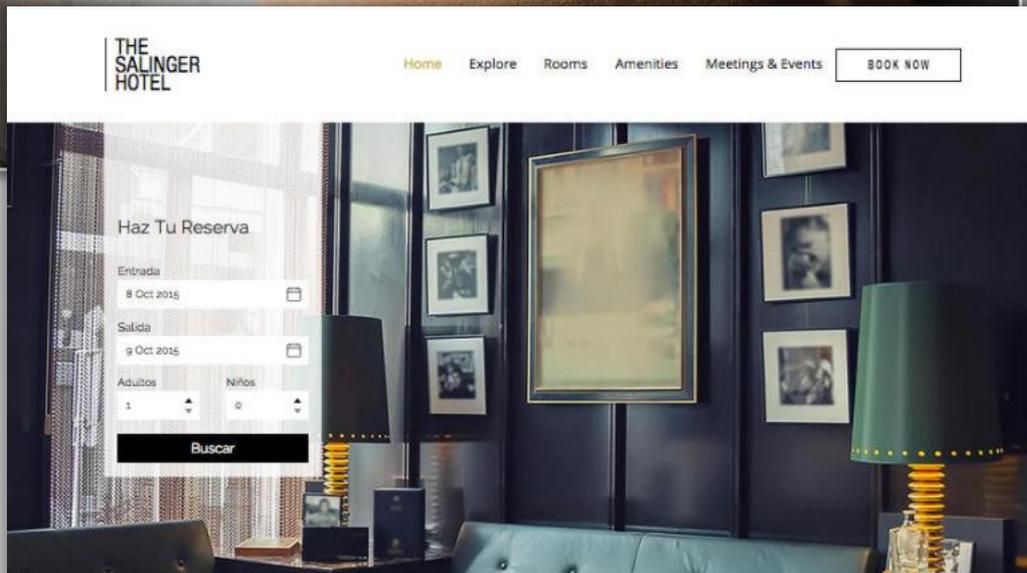
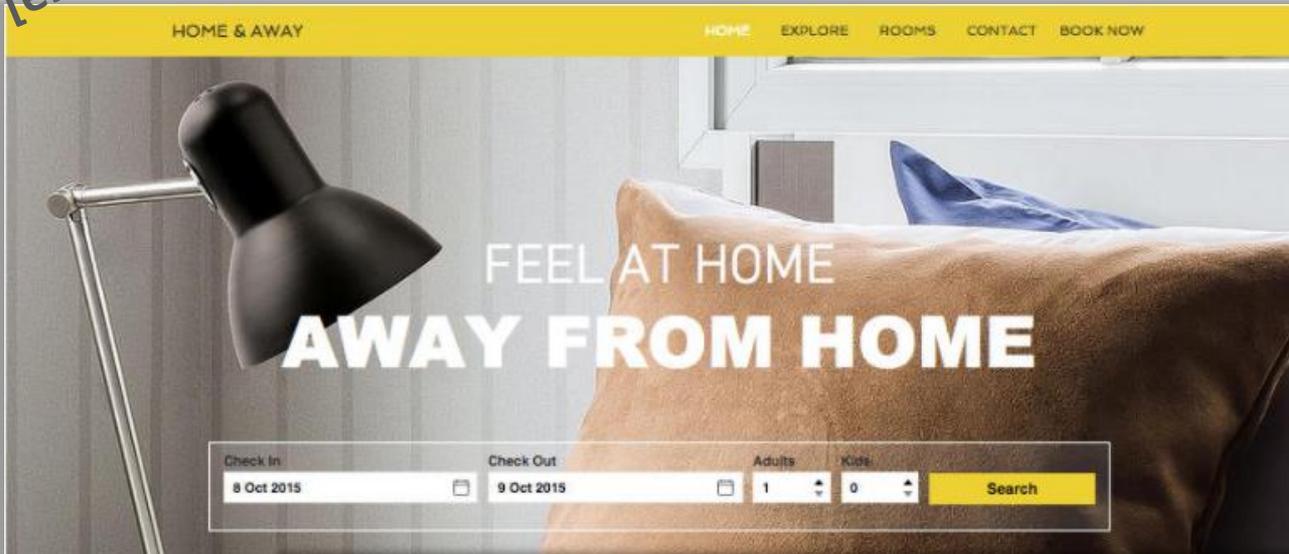
Réservation Locations Emplacements Date d'arrivée: 28/10/2016 Date de départ: 04/11/2016 VALIDER

ACTUALITÉS **Camping de Corrèze en bord de Dordogne**

Ce site utilise des services d'analyse d'audience. En continuant à naviguer, vous nous autorisez à déposer un cookie à des fins de mesure d'audience. [En savoir plus ou s'opposer.](#)

A prestation et/ou rapport qualité-prix égal, le choix est vite fait ...

[en aparté]



Unlimited
+ Wix Hotels

19^{92 €}
/mois

+



Gestionnaire complet

Synchronisez toutes vos réservations sur plus de 80 plateformes de réservation grâce au gestionnaire de plateformes créé par HotelRunner.

Importez vos calendriers

Importez facilement toutes vos réservations depuis Airbnb, Homeaway et synchronisez votre agenda Google.



Premium Channel Manager

Monthly Plan (Min. fee \$9.95/month)

1% / Month

Recommended



[en aparté]



6,50 € /mois
Facturation annuelle

+

eviivo



Entre 18 et 145 € / mois +0,50€ par réservation
OTA confirmée + 1% sur les ventes en ligne.

OU

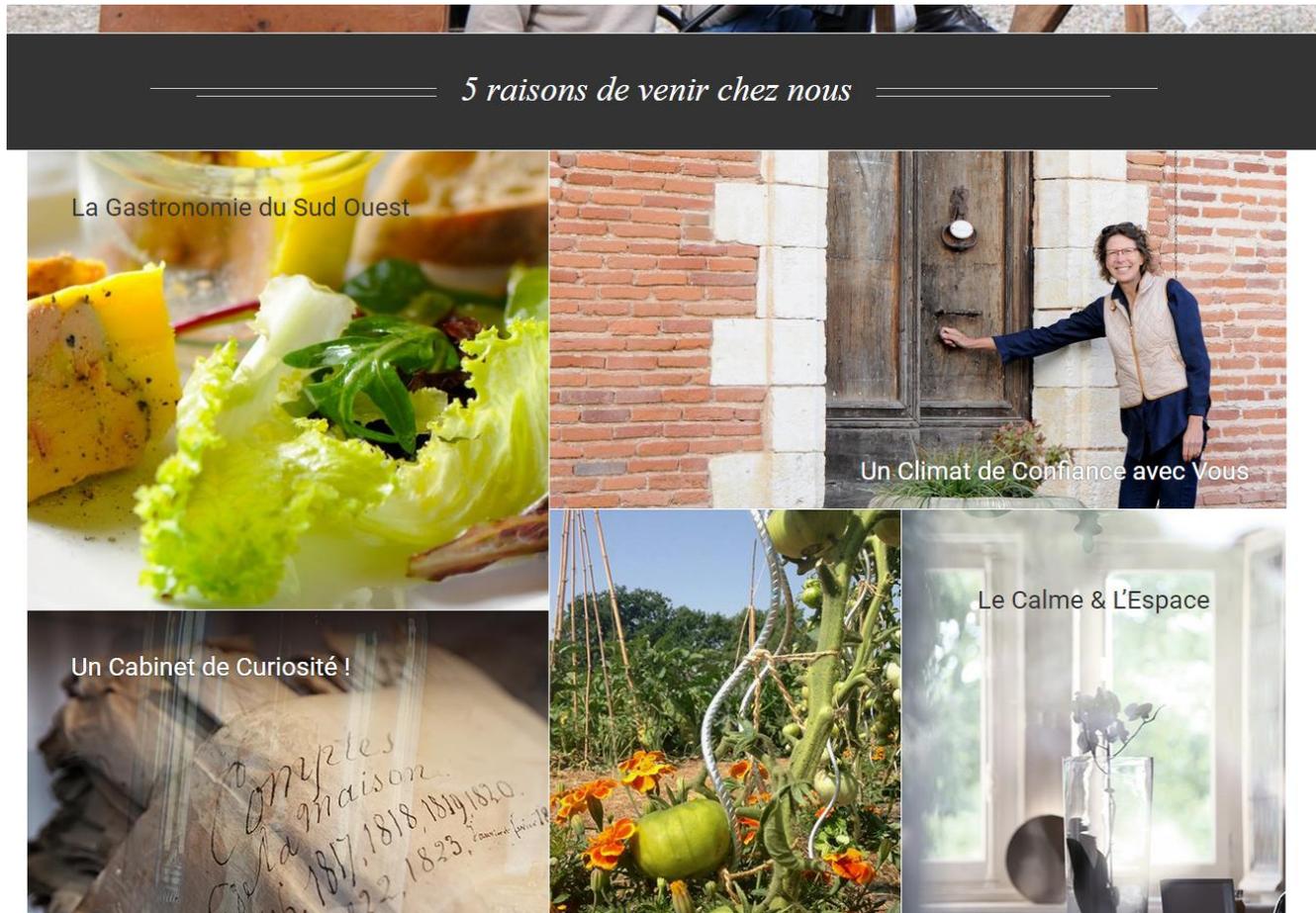


29 € / mois + 3 % sur les ventes en ligne.

Conseil : privilégier le design « Stockholm », très immersif.

[en aparté]

> Avoir un site web centré sur l'expérience client... et non sur la simple présentation de l'offre.

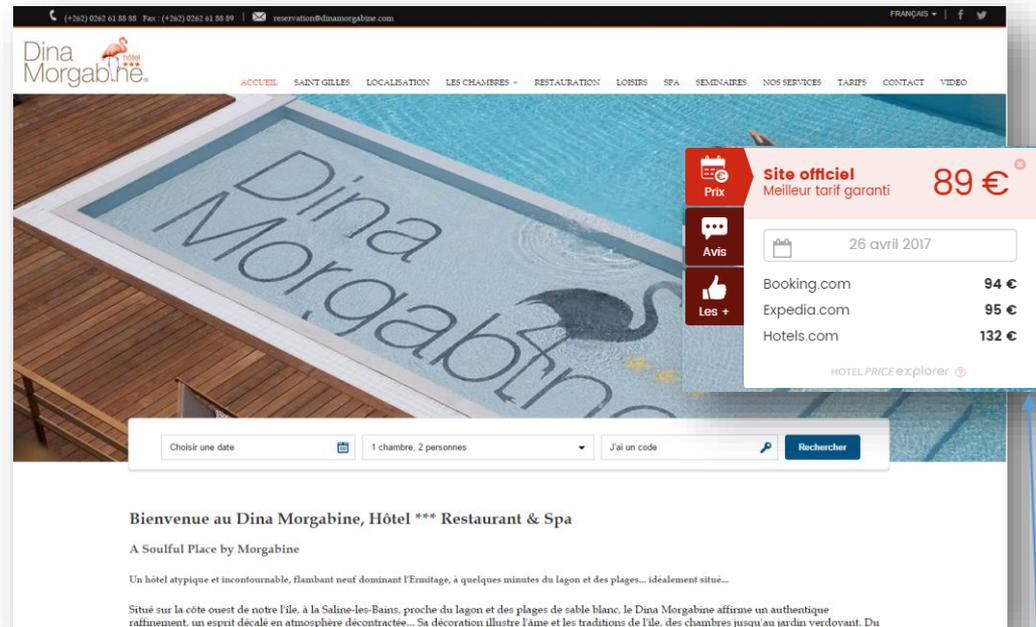
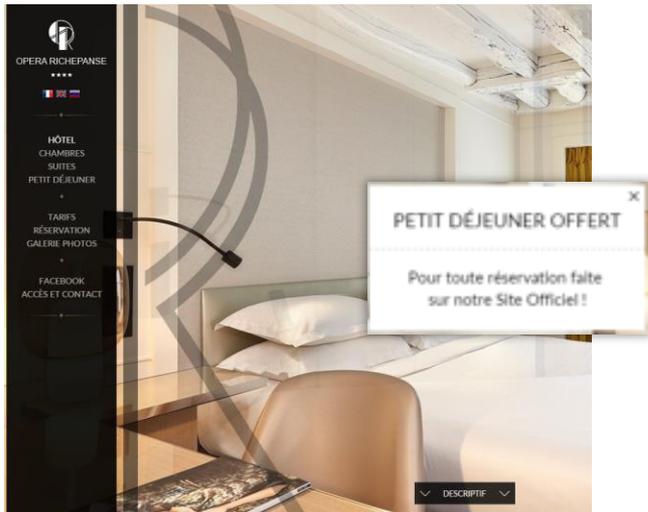


Les leviers e-marketing pour vendre en ligne

> Favoriser la réservation en direct !



Avec une stratégie qui rend la réservation en direct plus attractive



[en aparté]

Attention, il faut tenir sa promesse !

Et si la plupart des hébergeurs d'une même destination adoptent les mêmes pratiques, ils participent tous à passer le même message : « la réservation en direct est plus intéressante ».



Les hôtels qui participent volontairement au programme « *hôtels préférés* » ont des conditions particulières qui s'appliquent :

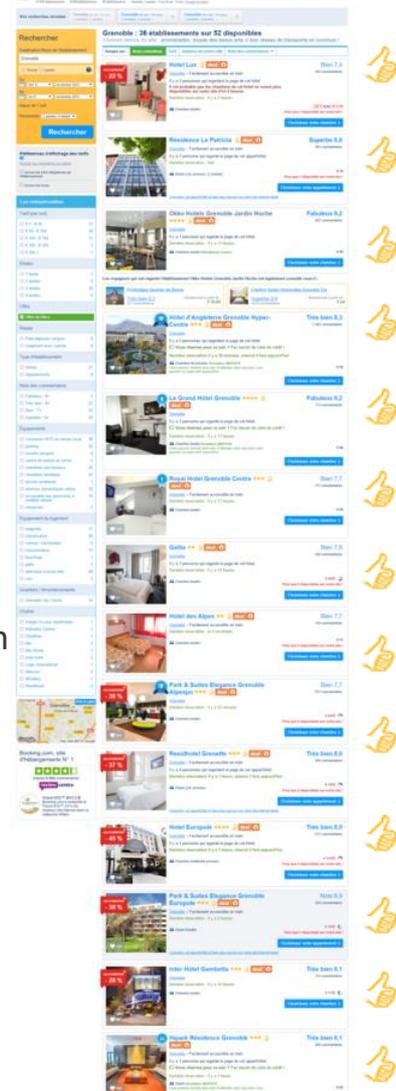
- Le respect de la parité tarifaire, mais aussi la parité de conditions.
- Un Taux de com minimum de 17 %.
- La garantie d'une bonne performance de l'établissement (avis, volume de résa et donc stock, bons prix, bonnes conditions de vente et bon taux de com pour Booking ...)



Idem avec le programme Genius (voir pire).

Concrètement, sans concertation entre hébergeurs d'une même destination et avec des logiques individualistes et concurrentielles, c'est toujours l'OTA qui en profite ... toujours !

[1ère page Booking sur Grenoble]



Les leviers pour développer ses ventes !

> Etre présent sur les OTA et favoriser « l'effet billboard » !

The image shows a Google search for "nuits de cimes". The search results include a listing for "cabane perchée du bois Mauret" with details like "Château-Bernard, Rhône-Alpes, France", "Logement entier", "4 voyageurs", and "2 chambres". The host is listed as "Franck, Corinne, Laure, Marc, Murielle, Patrice". A snippet of the website "NUITS DE CIMES CABANES DANS LES ARBRES" is also visible, featuring a tree logo and the text "Au col de l'Arzelier, à 40 mn de Grenoble!". A blue arrow points from the search results to the website snippet.

Faire en sorte que par le titre de l'annonce et/ou la vignette de profil et/ou la description, l'internaute qui voit l'annonce puisse très facilement retrouver le site web de la structure sur Google !

[en aparté]

Rechercher

Devenir hôte Enregistré Voyages Messages Crédit Aide

Partager Enregistré

cabane perchée du bois Mauret

Cabane dans les arbres · Château-Bernard

2 chambres 3 lits 0 salle de bain jusqu'à 4 voyageurs

Hôte : Franck, Corinne, Laure, Marc, Muriel Contacter l'hôte

68 commentaires

Une nuit insolite dans une cabane perchée sur un magnifique sapin. Vue exceptionnelle sur les massifs du Vercors et du Dévoluy. Vous vivrez un moment inoubliable dans cette cabane isolée en montagne.

140€ par nuit

Dates

Arrivée

Voyageurs

1 voyageur

Accueil Recherche

NUITS DE CIMES
CABANES DANS LES ARBRES

Au col de l'Arzelier, à 40 mn de Grenoble !

Cabane De Bois Mauret A proximité Activités Accès Contact Tarifs Réservation

NUITS DE CIMES

Attention, réservation pour le jour même, sous appeler !
Passez une nuit insolite dans une cabane perchée entre Vercors et Trièves au col de l'Arzelier sur la commune de Château-Bernard (Isère).

Google

cabane perchée du bois mauret

Tous Images Maps

SEOquake

Environ 5 800 résultats (0,39 secondes)

Nuits de Cimes
www.nuitsdecimes.com/
Présentation des cabanes perchées dans les arbres de Nuits de Cimes. En Vercors et Trièves. Col de l'Arzelier. Hébergement insolite en pleine forêt.

Cabane De Bois Mauret
Cabane de bois Mauret.
Arrivée/départ : Le personnel de Nuits de Cimes

Accès
Plan d'accès. Pour rejoindre le col de l'Arzelier. Accès depuis ...

Autres résultats sur nuitsdecimes.com >

cabane perchée du bois Mauret - Treehouses for Rent in Château ...
<https://www.airbnb.com> > France > Rhône-Alpes > Château-Bernard
★★★★★ Note : 5 - 88 avis
Feb 07, 2018 - Entire home/apt for \$179. An unusual night in a cabin perched on a magnificent fir. Exceptional view on the massifs of Vercors and Dévoluy. You will live an unforgettable m...

Nuits de Cîmes - Cabanes dans les arbres - Office de Tourisme du ...
www.trieves-vercors.fr > Carte Interactive > Se Loger > Hébergements insolites > Bois Mauret. Col de l'Arzelier. 38850. Château-Bernard. Calculer. Coordonnées GPS. Latitude : 44.988333. Longitude : 5.579515. Complément localisation. Les cabanes sont situées au Col de l'Arzelier à proximité du départ des pistes de ski nordique. Depuis le parking : 5/10 mn de marche en forêt, accès par un escalier en ...

© Copy right Marketing & Tourisme - id-rezo - Tous droits de reproduction réservés 2018



[en aparté]

> Humaniser son profil !



Bonjour, je m'appelle Jean Luc !

Guéthary, France · Membre depuis août 2013

Très attaché à ce superbe pays basque, j'aime en faire découvrir ses mystères, ses imprévus, ses différents lieux (Ah!... les txiringuitos de la côte...) et ses nombreux événements festifs ou conviviaux tout autant traditionnels que classiques...ou plus contemporains: de Bayonne à Bilbao ,ce n'est pas ce qui manque. C'est ainsi que j'aime aussi voyager (Europe, Amérique, Asie) et découvrir: sans préjugés, avec un goût pour l'éclectisme (musiques, gastronomies , randonnées, sports), la rencontre, voire même la discussion.

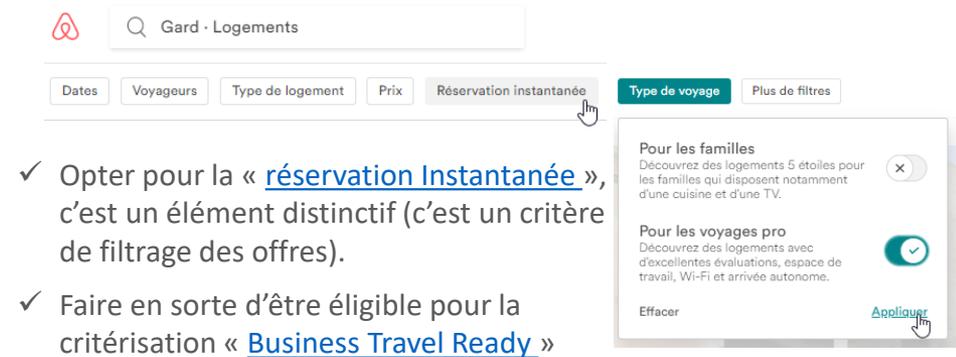
Ici nous accueillons cordialement le "passager" non pas comme un étranger mais comme un hôte qui a choisi de nous faire confiance et de profiter simplement de notre hospitalité : nous aimons beaucoup passer un bon moment autour d'un "txakoli" (vino verde à la manière basque) à l'heure de l'apéritif sur la terrasse ou dans notre salon , expliquer ce qui vaut le coup d'œil...ou "le coup d'oreille" :-), en bref partager des coups de cœur.

Vérifications

- Adresse e-mail
- Vérifié
- Numéro de téléphone
- 51 Commentaires
- 26 commentaires

Superhost **26** Commentaires

> Utiliser les fonctions qui font « pro » !



Gard - Logements

Dates Voyageurs Type de logement Prix Réservation instantanée Type de voyage Plus de filtres

- ✓ Opter pour la « [réservation Instantanée](#) », c'est un élément distinctif (c'est un critère de filtrage des offres).
- ✓ Faire en sorte d'être éligible pour la critèresation « [Business Travel Ready](#) »

Pour les familles
Découvrez des logements 5 étoiles pour les familles qui disposent notamment d'une cuisine et d'une TV.

Pour les voyages pro
Découvrez des logements avec d'excellentes évaluations, espace de travail, Wi-Fi et arrivée autonome.

Effacer Appliquer

> Valoriser ses services !

À propos de ce logement

22 m2 avec petite kitchenette : frigo, micro-onde, couverts, plaques... Couettes et oreillers fournis.
Terrasse en bois abritée.
Restaurant savoyard et pizzeria sur le camping.
Aire de jeux enfant
Piscine chauffée, animations en juillet et aout.

Contactez l'hôte

Mettre en avant ses avantages concurrentiels, ce qui est vraiment différenciant d'un hébergement chez un particulier !

(réception 24/24, bar ouvert toute la nuit, room service, piscine chauffée, animations, terrain clos et sécurisé pour les enfants, rencontres avec les autres voyageurs, etc.).



Les leviers pour développer ses ventes !

> On soigne sa e-réputation !

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

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

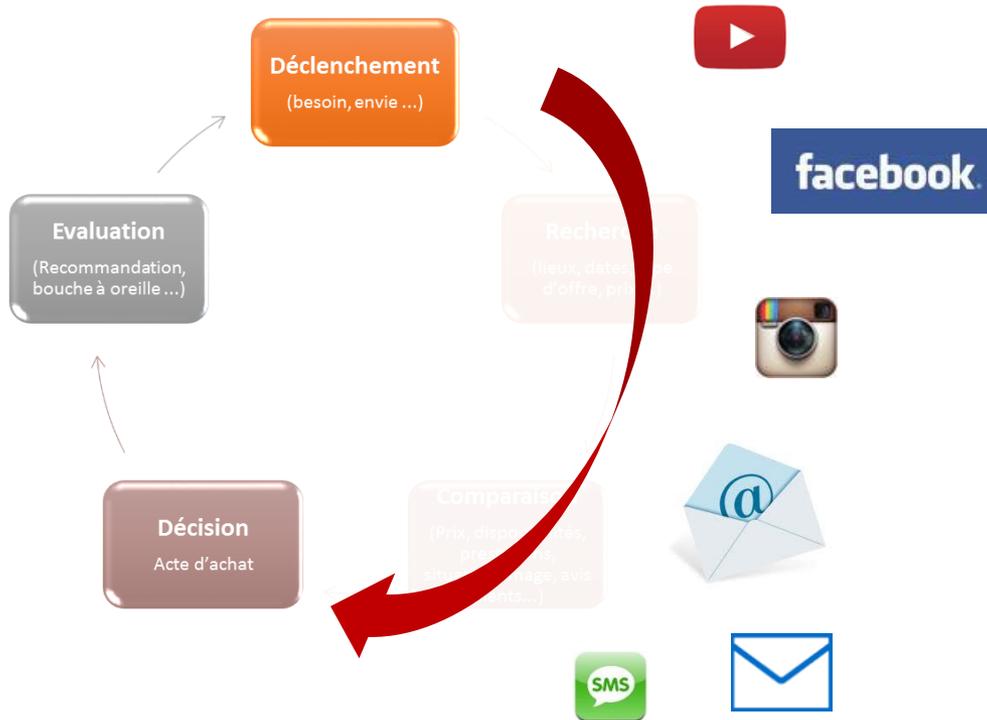
Règle fondamentale :

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

Les leviers pour développer ses ventes !

> On soigne sa relation client !

La relation client est plus que jamais un pilier du marketing pour développer ses ventes en direct ...



Les actions de marketing direct via :

- ✓ l'e-mailing
- ✓ le courrier
- ✓ les SMS

...mais aussi via les réseaux sociaux et en particulier :

- ✓ Facebook
- ✓ Instagram
- ✓ Youtube

...peuvent être à l'origine d'une part très importante des réservations !

[En aparté]

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 !



Travailler la relation client post-réservation avec bienveillance !

[Conseil]



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 sa période de vacances.
- Lui donner les bons plans négociés par l'établissement, « juste pour lui » !



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*)
- Lui rappeler les bons plans négociés par l'établissement, « juste pour lui » !

[Conseil]



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.



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)

[Conseil]

[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 une remise à tous vos nouveaux clients (au checkout), 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 la même remise) juste en indiquant leur nom à la réservation (par téléphone) ou au checkout (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).



Envoyer un email à chaque client à j+7 de sa date de départ pour :

- Lui adresser quelques petites photos de son séjour (si possible).



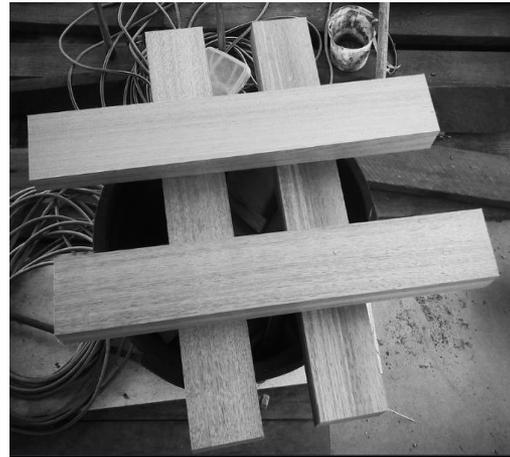
- Lui rappeler que faire un retour de son expérience sur Tripadvisor (ou autres) serait super sympa.
- Lui dire qu'on raconte plein de « trucs cool » sur les réseaux sociaux que l'on aimerait bien le compter parmi nos abonnés.



Les leviers e-marketing pour vendre en ligne

> Favoriser la prescription de vos client sur les réseaux sociaux !

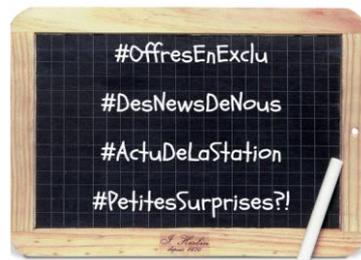
En mettant en scène votre hashtag dans de votre structure !



En mettant à disposition des accessoires !



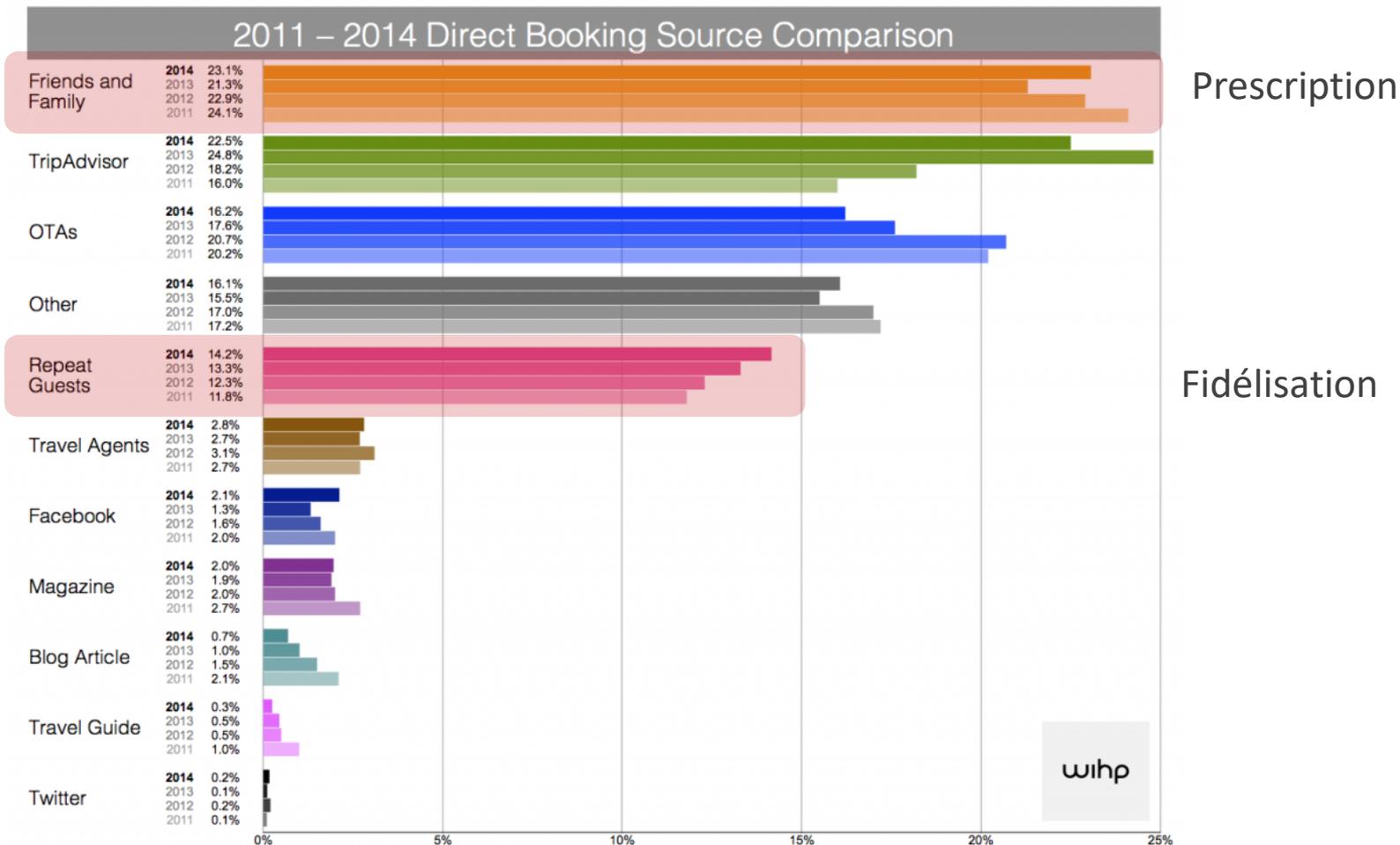
En mettant en scène l'intérêt de vous suivre sur les réseaux sociaux !



[En aparté]

La relation client est plus que jamais un pilier du marketing pour développer ses ventes en direct ...

2011 – 2014 Direct Booking Source Comparison



wihp

Merci de votre attention !