

Comment rester maître de votre vente en ligne en travaillant avec les OTA ?



Agence de
Développement
et de Réservation
Touristiques
du Loiret

Les présentations



Fondateur de **Guest & Strategy** il y a 11 ans déjà...

Formateur spécialisé en stratégie marketing, de commercialisation et de tarification pour les acteurs du tourisme.

Hobbies :

- Gastronomie
- Le triathlon

24 rue du Bastion Saint Nicolas – La Rochelle

Tel : +33 (0)6 78 86 19 94

Courriel : jerome@guestetstrategy.com

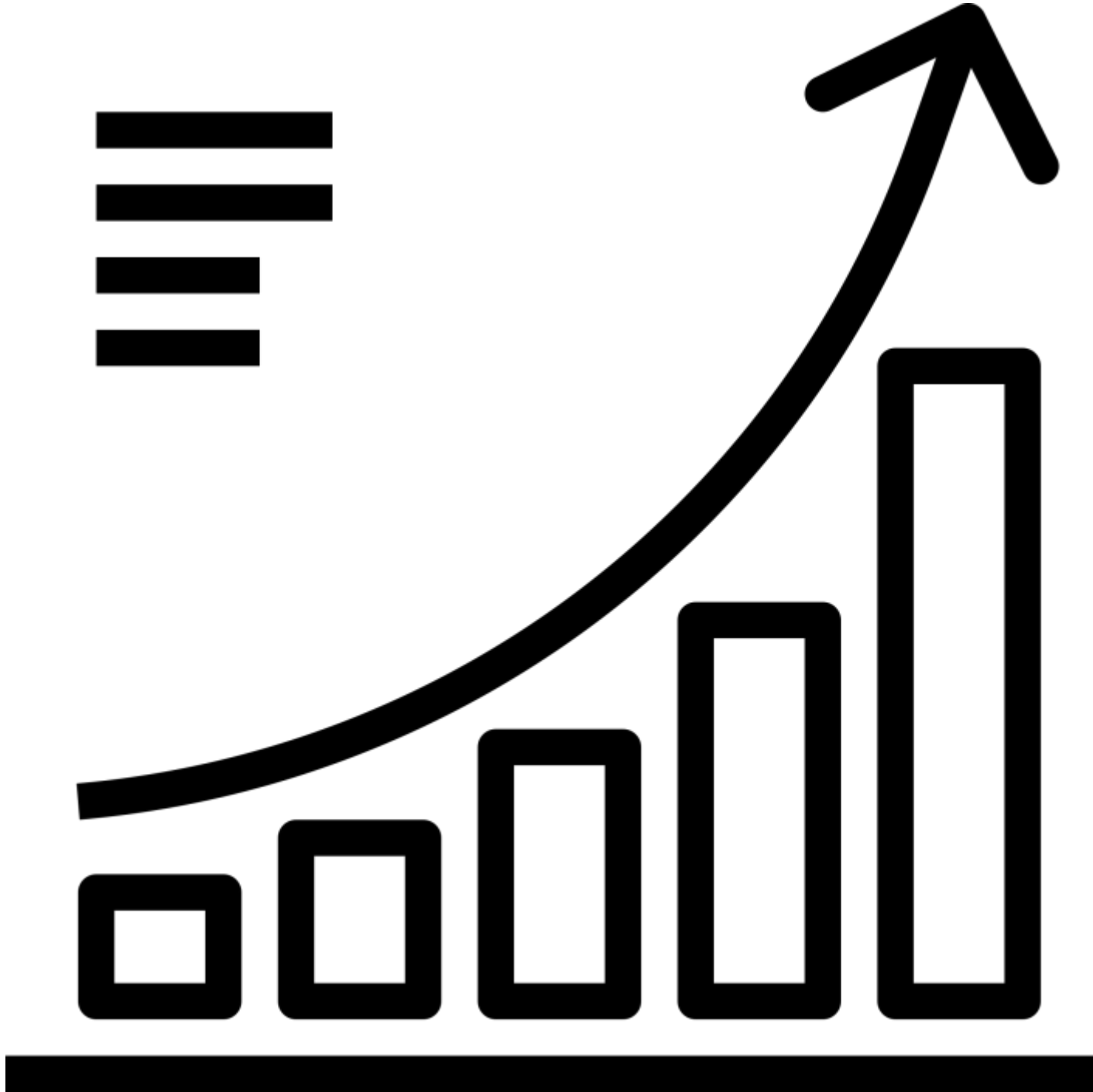
Site web : www.guestetstrategy.com

GUEST
& STRATEGY

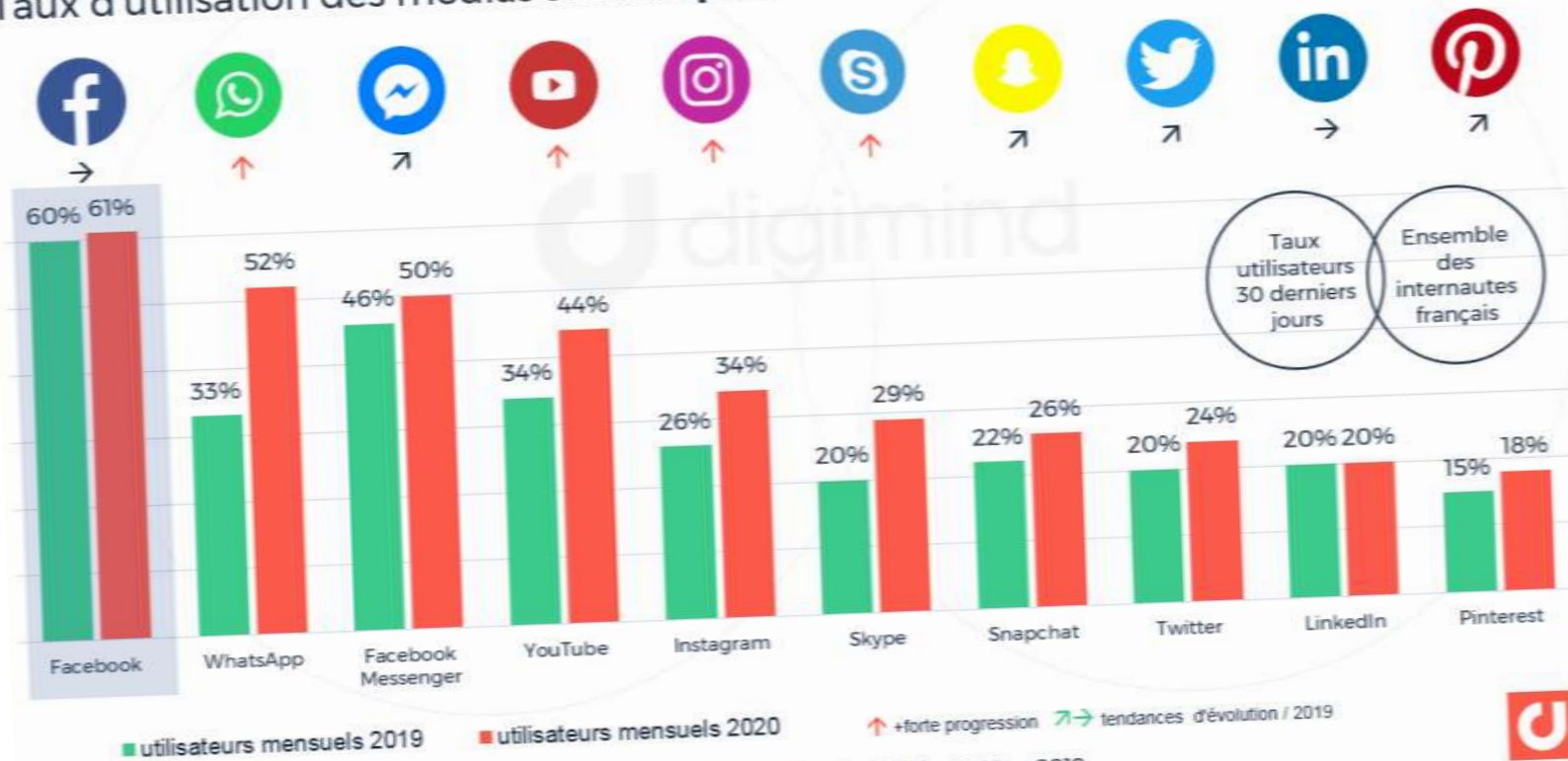
Au menu de notre matinée

- 1. Les évolutions marquantes de la commercialisation en ligne en 2020-2021**
- 2. Définir et améliorer sa stratégie digitale pour favoriser la vente directe**
- 3. Savoir travailler avec les agences de voyage en ligne tout en gardant la main**
- 4. BONUS -> Le guide des bonnes pratiques**

Les évolutions marquantes de la commercialisation en ligne en 2020-2021



Taux d'utilisation des médias sociaux par les internautes de + 15 ans. Confinement



Source : Étude Harris Interactive internautes français âgés de 15 ans et plus. Social Life 2020 et 2019.





DERNIÈRE
MINUTE





Mon Panier

A VIVRE

DORMIR

A VOIR

A FAIRE

ART DE VIVRE

AGENDA

PRATIQUE



val de loire
FRANCE

LE LOIRET, C'EST L'AVENTURE JUSTE À CÔTÉ

C'est où, juste à côté ?

Mon hôtel

DATE D'ARRIVÉE

DATE DE DÉPART







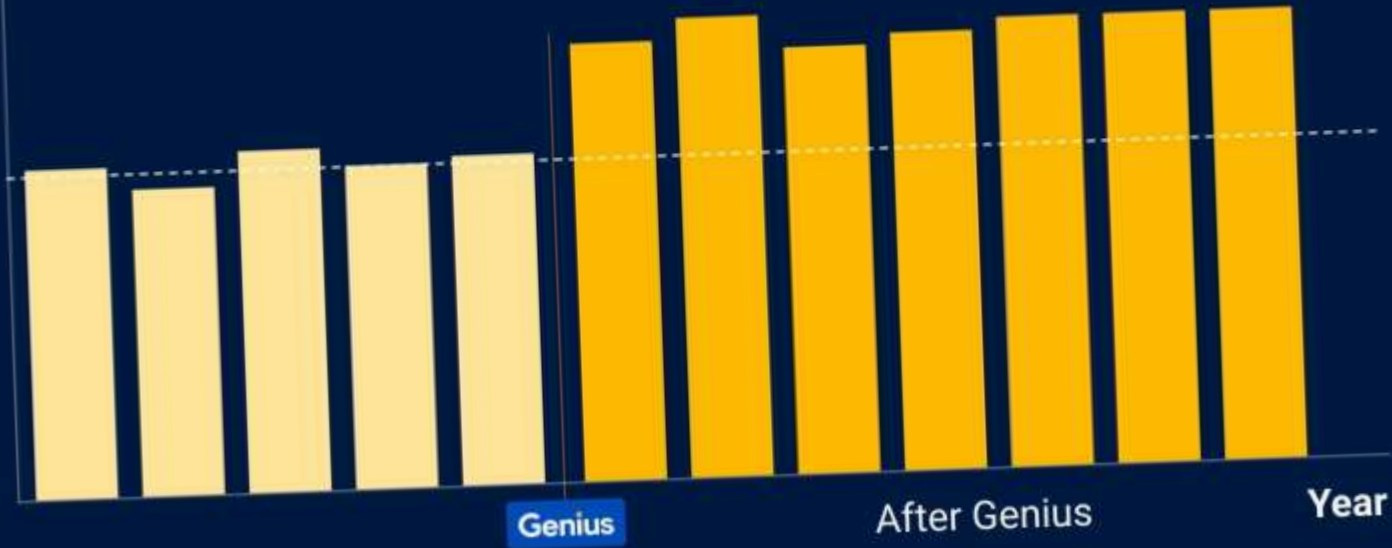
Booking Holdings Inc.
CONSOLIDATED STATEMENTS OF OPERATIONS
(In millions, except share and per share data)

	Year Ended December 31,		
	2020	2019	2018
Agency revenues	\$ 4,314	\$ 10,117	\$ 10,480
Merchant revenues	2,117	3,830	2,987
Advertising and other revenues	365	1,119	1,060
Total revenues	6,796	15,066	14,527
Operating expenses:			
Marketing expenses	2,179	4,967	4,956
Sales and other expenses	755	955	830
Personnel, including stock-based compensation of \$233, \$308 and \$317, respectively	1,944	2,248	2,042
General and administrative	581	797	699
Information technology	299	285	233
Depreciation and amortization	458	469	426
Restructuring and other exit costs	149	—	—
Impairment of goodwill	1,062	—	—
Total operating expenses	7,427	9,721	9,186
Operating (loss) income	(631)	5,345	5,341
Interest expense	(356)	(266)	(269)
Other income (expense), net	1,554	879	(237)
Earnings before income taxes	567	5,958	4,835
Income tax expense	508	1,093	837
Net income	\$ 59	\$ 4,865	\$ 3,998
Net income applicable to common stockholders per basic common share	\$ 1.45	\$ 112.93	\$ 84.26
Weighted-average number of basic common shares outstanding (in 000's)	40,974	43,082	47,446
Net income applicable to common stockholders per diluted common share	\$ 1.44	\$ 111.82	\$ 83.26
Weighted-average number of diluted common shares outstanding (in 000's)	41,160	43,509	48,017

See Notes to Consolidated Financial Statements.

Bookings

On average,
+29% bookings
+24% revenue



Genius

After Genius

Year

Source: Booking.com data, all percentages shown are averages



airbnb



Campagnes d'Avenir

Libérez le potentiel touristique de la France rurale

Devenez hôte sur Airbnb

Airbnb et l'Association des Maires Ruraux de France présentent "Campagnes d'Avenir" : un programme de développement touristique dédié aux communes rurales. Aider les habitants à devenir hôtes sur Airbnb, c'est soutenir le dynamisme durable des campagnes françaises.

Devenez hôte sur Airbnb

Airbnb, une opportunité pour tous les acteurs ruraux



1200€ de revenu médian pour les habitants, futurs hôtes sur Airbnb

Devenez hôte sur Airbnb et bénéficiez de revenus complémentaires : les hôtes en Dordogne et en Ardèche ont gagné plus de 1 600€ l'été 2020.



100€ pour chaque nouvelle annonce créée dans les villages de France

Pour chaque annonce nouvelle créée, 100€ seront versés à un fonds dédié au financement de projets touristiques ruraux selon les conditions convenues entre Airbnb et l'AMRF.



Des retombées économiques pour tout l'écosystème local

Des petits producteurs aux commerçants locaux, tous profiteront de nouvelles retombées économiques grâce aux hôtes et aux voyageurs sur Airbnb.



Start your search



Switch to hosting



LUXURIOUS LONDON 18th CENTURY TOWNHOUSE

1 review · [Greater London, England, United Kingdom](#)

[Share](#) [Save](#)



Show all photos

Entire townhouse hosted by Diana

4 guests · 2 bedrooms · 2 beds · 2 bathrooms



Add dates for prices



We Listed a Doll's House on Airbnb

473 435 vues · 31 mars 2021



27 K



240



PARTAGER



ENREGISTRER






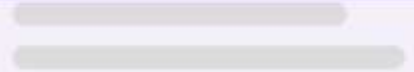
Your Hotel




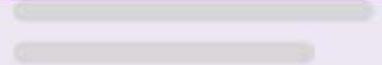
 TripAdvisor *Plus*



 TripAdvisor *Plus*



 TripAdvisor *Plus*





Expedia

Avis 809 • Mauvais



1,6 ⓘ



Écrire un avis

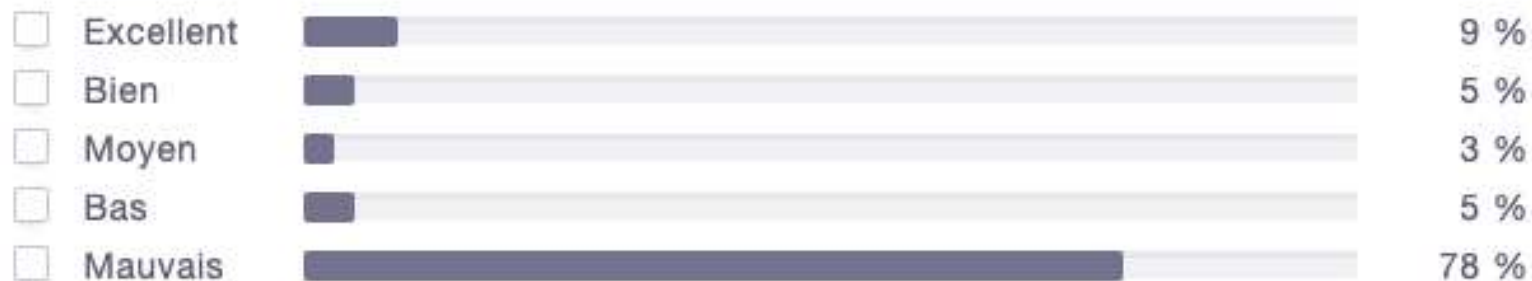


Avis 809

Filtrer par :

Note +

Français >



**Qui se veut
être le
Robin des
Bois des
OTAs ????**



Leboncoin

Facilitez la gestion de votre location grâce au Pack Location de Vacances



Validité de votre annonce pendant 6 mois

Modification illimitée de votre annonce

7 photos supplémentaires

Une remontée en tête de liste hebdomadaire pendant 6 mois

Souscrire au pack

155€ TTC 6 mois

Soit l'équivalent de 25,83€ / mois

Boostez votre annonce !



Augmentez votre visibilité

Démarquez-vous dans votre région avec un format « A la Une » plus visible.

Aperçu

pendant 7 jours 18 €

pendant 30 jours 45 €



Recommandé

Apparaissiez dans les premiers résultats

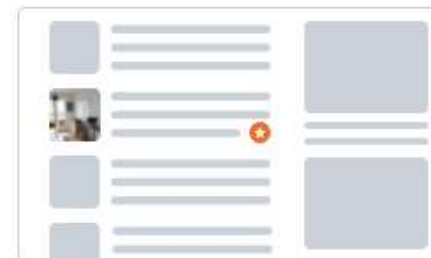
Republiez automatiquement votre annonce, en haut de la liste des résultats.

Aperçu

chaque jour pendant 7 jours 30 €

chaque jour pendant 30 jours 105 €

chaque semaine pendant 60 jours 35 €



Annonce urgente

Ressortez dans les résultats et profitez du filtre pour être trouvé facilement.

Aperçu

pendant 60 jours 3 €

Pour les hôtes

Le **service de réservation en ligne** des annonces de location de vacances est **gratuit pour les hôtes**.

Leboncoin ne prélève **aucune commission** sur vos réservations. Nous avons à cœur d'offrir **plus de sécurité** dans vos transactions avec les voyageurs.

Pour les voyageurs

Lors de la réservation, des **frais de service** de fonctionnement sont demandés aux Voyageurs correspondant aux frais nécessaires au fonctionnement du Service et à l'assurance incluse.

Le montant des frais de service s'élève à 6 % du montant total de la location de l'Hébergement (hors taxe de séjour).

Ces frais sont encaissés par notre partenaire de paiement tiers de confiance, Adyen, lorsque la Réservation est validée.

Pour toute information lors d'une réservation depuis une annonce Locasun, nous vous invitons à prendre connaissance des informations directement en [cliquant ici](#).

Définir et améliorer sa stratégie
digitale pour favoriser la vente
directe



METTRE A PLAT SON CONTEXTE « PRO/PERSO »

Produit

Clients

Concurrence

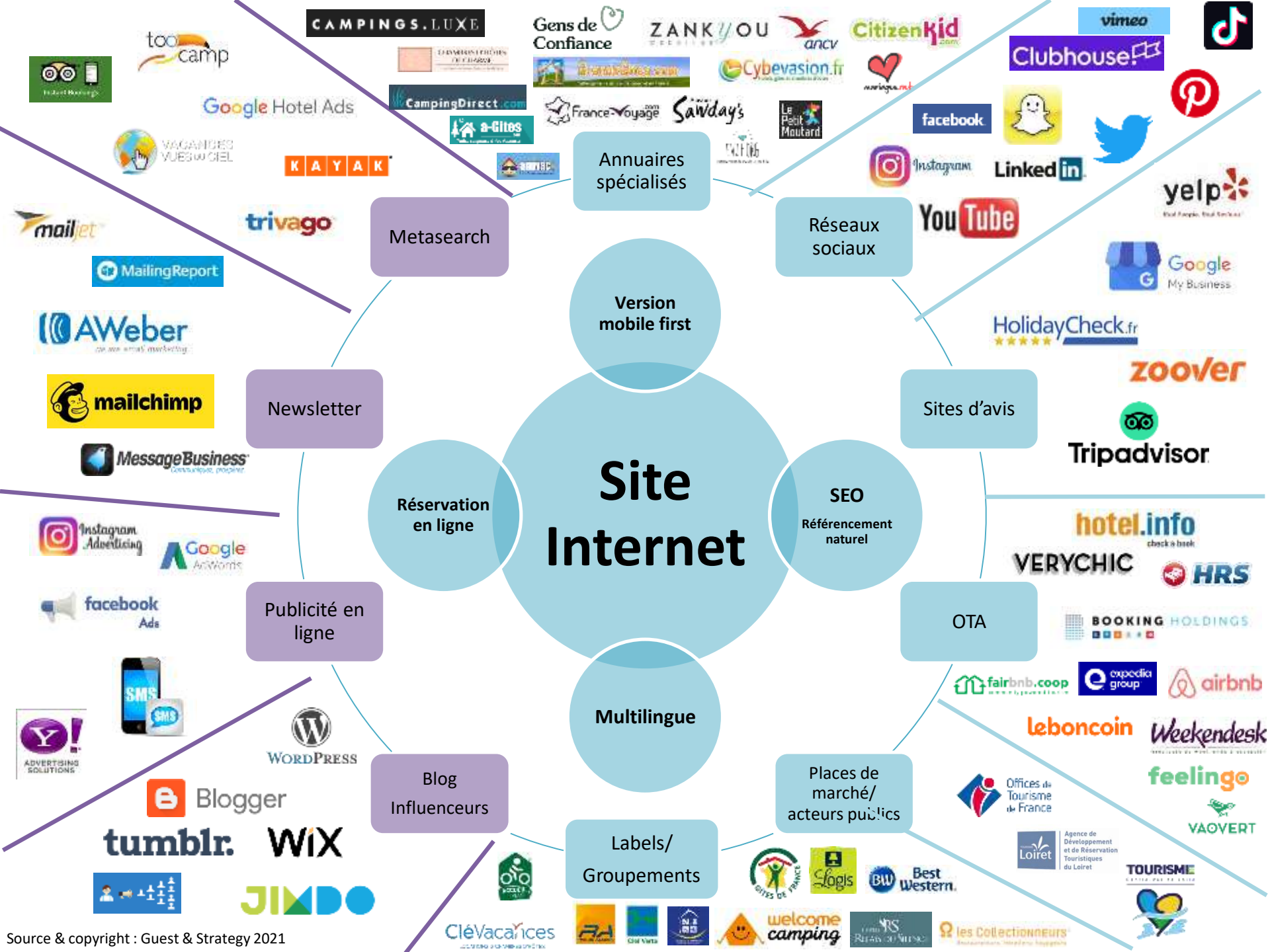
Budget

Temps

Compétences

Objectifs







ETABLIR SON RETRO-PLANNING

Retro-planning "XXX"

Légende :

Dimension marketing	
Dimension "produit/service"	
Travail régulier	

APRES SAISON

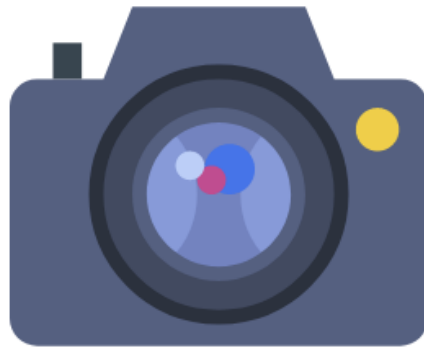
Ordre	Tâches à effectuer	FAIT	mars-21	avr.-21	mai-21	oct.-21	nov.-21
1	Ajouter des indicateurs au tableau de bord (nombre de nuitées et nombre de séjours) + Taux d'occupation / chambre + Réservations annulées et no-shows + Disribution en directe vs indirecte						
2	Meilleure mise en avant des petits déjeuners avec de belles photos sur le site Internet						
3	Peaufiner vos offres spéciales en analysant vos indicateurs : - loisirs séjours / loisirs passages / pros - couples / familles / solo / groupes - Français / Etrangers / locaux						
4	Analyse de vos 2 concurrents : - atouts et points faibles - avis clients - stRatégie MarketinG et commerciale - tarifs et disponibilités sur un an						
5	Analyser tous les mois, ou tous les 2 mois (et en tout cas 1 fois / an grand minimum), les statistiques de votre site Internet sur Google Analytics						
6	Mise en place de prestations supplémentaires : - Mini bar dans la salle commune - Paniers pique-nique - Soirée étape pour la clientèle pro avec partenariat resto végétarien de l'autre côté de la rue - Plateaux gourmands préparés par ce même resto pour une dégustation dans la maison d'hôtes - Proposition d'un petit déjeuner sur une barque - Stage au jardin, en partenariat éventuel avec le resto végétarien						
7	Cadeau de bienvenue ou de départ, personnalisé, pour votre clientèle fidèle (pourquoi pas un pot en bois avec des graines de fleurs comestibles, que vous avez dans votre jardin)						
8	Réflexion autour d'une baseline et d'un storytelling sur le site Internet et réseaux sociaux						
9	Mise en place de la stratégie tarifaire définie						
10	Mise en place d'un forfait 2 nuits pour le Futuroscope						
11	Réflexion autour de la proposition d'un weekend théâtre-spectacle						
12	Rafraichissement et mise à jour du site Internet						
13	Mise en place de bons cadeaux						
14	Travailler avec quelques agences de voyage						
15	Proposer des circuits en vélo depuis votre maison, sur les sites MountNPass, ou encore Bike on Track						
16	Fermeture des canaux sur les OTA's lorsque vous pouvez remplir en direct						
17	Campagne CPC sur Tripadvisor						
18	Inscription éventuelle sur 2 annuaires : OhMyStay et Sawdays						
19	Mise en place d'une stratégie éditoriale sur Facebook dans un premier temps (1 à 2 publis / semaine)						
20	Publicités Facebook Business Manager						
21	Envoi de Newsletters ciblées et mise à jour fichier clients						

Savoir travailler avec les agences
de voyage en ligne tout en
gardant la main



EVALUER
UNE
DIVERSIFICATION
MAITRISEE
DES
OTAs







SOLIKEND



**MISER SUR
LA QUALITE
PLUTOT QUE
LA QUANTITE**



Fairbooking
DORMIR DU LÈVE À NOS VOYAGES



Pour une plateforme de réservation
d'hébergements **équitable**

Fairbooking lance bientôt
sa nouvelle **plateforme de réservation** de séjours



LES « META-SEARCH » POUR PASSER DEVANT LES OTAS



Attirez les voyageurs prêts à réserver directement sur votre site

Vous voulez obtenir plus de réservations directes sur le plus grand site de voyage au monde ? **Les campagnes Coût par Clic** vous permettent de mettre en ligne vos tarifs et vos disponibilités et d'attirer les voyageurs prêts à réserver directement sur la page de réservation de votre site web !

Vérifiez votre éligibilité



LES « META-SEARCH » POUR PASSER DEVANT LES OTAS

Google Hotel Ads

Google hotel in chicago

← Tue, Nov 8 Wed, Nov 9 Price - Rating - Hotel class - Amenities -

Sort by: **Relevance** Price Rating

- Four Seasons Hotel Chicago** \$925
Ad 4.6 ★★★★★ · 5-star hotel
Posh high-rise offering elegant rooms & suites with city or lake views, plus fine dining & a spa.
Free Wi-Fi
- The Peninsula Chicago** \$550
Ad 4.8 ★★★★★ · 5-star hotel
Luxe rooms & suites with marble bathrooms, plus multiple upscale restaurants & a rooftop spa.
Free Wi-Fi
- Trump International Hotel & Tower® Chicago** \$444
4.2 ★★★★★ · 5-star hotel
Plush, modern quarters offering skyline and lake views, plus a renowned restaurant & spa.
Free Wi-Fi

Hotel Lincoln

4.2 ★★★★★ · 4-star hotel · Old Town Triangle

Website Directions

Address: 1816 N Clark St, Chicago, IL 60614
Phone: (312) 254-4700

💡 Save \$60 if you stay Sun, Nov 6 - Mon, Nov 7

Ads Book a room

Check in Tue, Nov 8 Check out Wed, Nov 9

Hotwire.com	\$269	>
Hotel Lincoln	\$269	>

[View more rates](#)

Le guide des bonnes pratiques

MAXIMISER SES CONTACTS DIRECTS

+33 (0)7 67 83 84 46

+33 (0)5 63 61 26 97

CONTACT@JARDINSDEMAZAMET.FR



RÉSERVER CHAMBRE

RÉSERVER GÎTE

MENU

Les Jardins de Mazamet

Nous avons retrouvé notre liberté de mouvements. Nous vous accueillons donc avec grand plaisir. Vos chambres sont bien sûr désinfectées. Gel hydroalcoolique et masques sont à votre disposition. Venez vite vous ressourcer au pied de la Montagne Noire.

Hébergement en chambre d'hôtes & gîte

"Excellent"

95%

338 avis
sur 10 portails

[Voir plus](#)



MAXIMISER SES CONTACTS DIRECTS



Meilleur tarif garanti en réservant
en direct !



Vous êtes en relation direct avec la
maison d'hôtes sans intermédiaire
pour préparer au mieux votre séjour



Vous êtes certain d'avoir l'intégralité
de la disponibilité des chambres des
Jardins de Mazamet



RÉSERVER & NOUS CONTACTER



En ligne avec
garantie carte
bleue



Par téléphone



Par courriel



Par Facebook

DESIGN

CRITERES DE SUCCES

Au top

A améliorer

Repartir de 0

Photos :

- Qualité professionnelle
- Panoramique/grand format
- Humaine
- Quantité entre 1 à 4 max
- Vidéo est un plus – pas indispensable

Valorisation de la réservation en ligne

Coordonnées

Infos spécifiques Covid :

- Protocole
- Offres spéciales

Logos de réassurance :

- Office de Tourisme
- Facebook + Insta
- Tripadvisor
- Guide du routard
- Etc

Cohérence graphique = respect de la charte graphique

Cartographie intégrée : Open street map

Valorisation des avis clients

Icones



CRITERES DE SUCCES

Au top

A améliorer

Repartir de 0

CONTENU

-> MIN 300 mots/page mieux 500

-> FAQ

-> Blog

Balise « Titre » et « Description »

- Titre = 65 caractères espaces compris

- Description = 150

H1, H2, H3, H4

Maillage interne : Créer des liens entre les pages

Maillage externe : Créer des liens réciproques qualitatifs

Renommer les photos - **Images avec texte ALT**

Rapidité de téléchargement de votre site (- de 2,5 secondes)

Réécritures des urls

Lebeloiseau.fr/activités-enfants-ludiques-scolaire

URL – ancienneté du nom de domaine



MATRISER SES RESEAUX SOCIAUX PAR TOUS LES TEMPS

OPTIMISER SON

« ROI » SUR FACEBOOK ADS

En résumé...



MISER SUR SA E-REPUTATION



GARDER LE CONTACT APRES LE SEJOUR

L'édito de Rentrée du Sanglier Hrsute!

Déjà septembre, juillet et août s'en sont allés au rythme des vacances, des petites déceptions, des amères réflexions, mais d'avant peu tu te remets à l'eau, pas de message sans de belles rencontres en vacances, en vacances, à la table d'hôte qui donnent un bon bain au moral.

Le Sanglier Hrsute, en tenue de montagne traditionnelle serbe, ouvre la saison de ses soirées musicales de rentrée, le 1er octobre, assisté du Monsieur Marlier, Hôte, vous rejoindra cette (bonne) occasion. Rentrée, place de l'Europe, d'Alsace et d'Alsie, il vient ajouter sa griffe à la patte bien trempée de Sanglier en chef.

Une soirée que 2 ou 3 contacts à Trucos et Truc, bon-bon tout-va-tout et tout-pêche.

Belle rentrée à tous et merci de votre confiance.

Vivriez, Sanglier en chef.



Le OFF d'un ÉTÉ DÉJÀ ADMUTE...

Calendrier sportive dans nos cuisines avec emballage de belles tables d'hôte et de prestations. Amalgames, concepts, recettes, fêtes, plats, tout est fait, au four pour remonter des menus estivaux et pour rendre les grands plats happy.

Nous savons offrir les plats, apporte recettes, astuces et des connaissances pour notre plus grande fierté. On se permet d'apporter également quelque chose de plus, comme le plaisir de manger. Nos efforts portent leurs fruits, enfin, pour donner plus importance de la vie. Il faut toujours aller au bout de son rêve.



Bonne story pour les plats, recettes avec plaisir de manger de nos plats. C'est cette sensation d'être dans et présentement comme "viva-viva" qui rendra tout support pour nos plats, nos plats, plats et plats au programme évidemment, notre burger.



Quel plaisir de recevoir chez soi. Nos chaudières ont enfin le plaisir d'apporter les premiers plats et à vivre le plaisir des chaudières au regard de nos plats et parfums aux aromes de la cuisine et de vous! Des recettes imprimées comme les plats sont parties au Sanglier, qui se sont retrouvés dans la "saga" "serbienne".



Suivez-nous pour connaître tout de notre quotidien!



S'inscrire à la newsletter du Sanglier!

Recevoir

11 Rue de l'Europe, 68200, Mulhouse, France

06 12 88 87 81

Crédit photo: [Logo] Vous aimez ? Cliquez sur le bouton

View this email in your browser



Tentez de gagner une nuitée à PELLA ROCA

Cela se passe sur Facebook

Mais aussi sur Instagram

Je vais gagner !

Ce serait quand même dommage de ne pas tenter sa chance !

Mais si vous ne croyez pas trop aux jeux de hasard et que vous préférez être certains d'avoir votre nuitée pour 2020, c'est vraiment le moment d'y penser ! Le calendrier se remplit à vive allure !

Nous vous rappelons que vous pouvez aussi offrir une nuitée à PELLA ROCA pour faire VRAIMENT plaisir à vos proches ou à votre partenaire. Pensez à nos bons cadeaux, valables 24 mois et à utiliser pour la cabane de votre choix.

Vous offrirez ainsi une expérience et non pas un objet, un moment unique et un souvenir rempli de magie.

Nos 3 cabanes sont toutes équipées d'un spa écologique en pleine nature et d'un sauna, vous pouvez profiter aussi du brasero à l'extérieur pour contempler les étoiles, de l'ambiance cosy auprès du poêle durant la saison froide et de notre belle piscine pendant l'été.

Offrez un cadeau qui fait plaisir, offrez un moment de bonheur et du partage.



Découvrez nos bons cadeaux



Copyright © 2019 PELLA ROCA, cabane & spa. All rights reserved.

Want to change how you receive these emails? You can update your preferences or unsubscribe from this list.

Comment rester maître de votre vente en ligne en travaillant avec les OTA ?



Agence de
Développement
et de Réservation
Touristiques
du Loiret