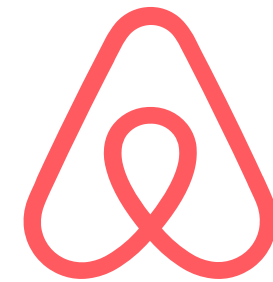


Comment utiliser les plateformes dans votre stratégie marketing ?

Tirer le meilleur des plateformes pour votre activité

Geoffroy Baghdassarian



Booking.com



Qui suis-je ?

- Propriétaire du gîte Loftdoc (Occitanie)
- 8 ans d'expériences dans le digital
- Fondateur de Otizi, logiciel de gestion pour gîte et chambres d'hôtes

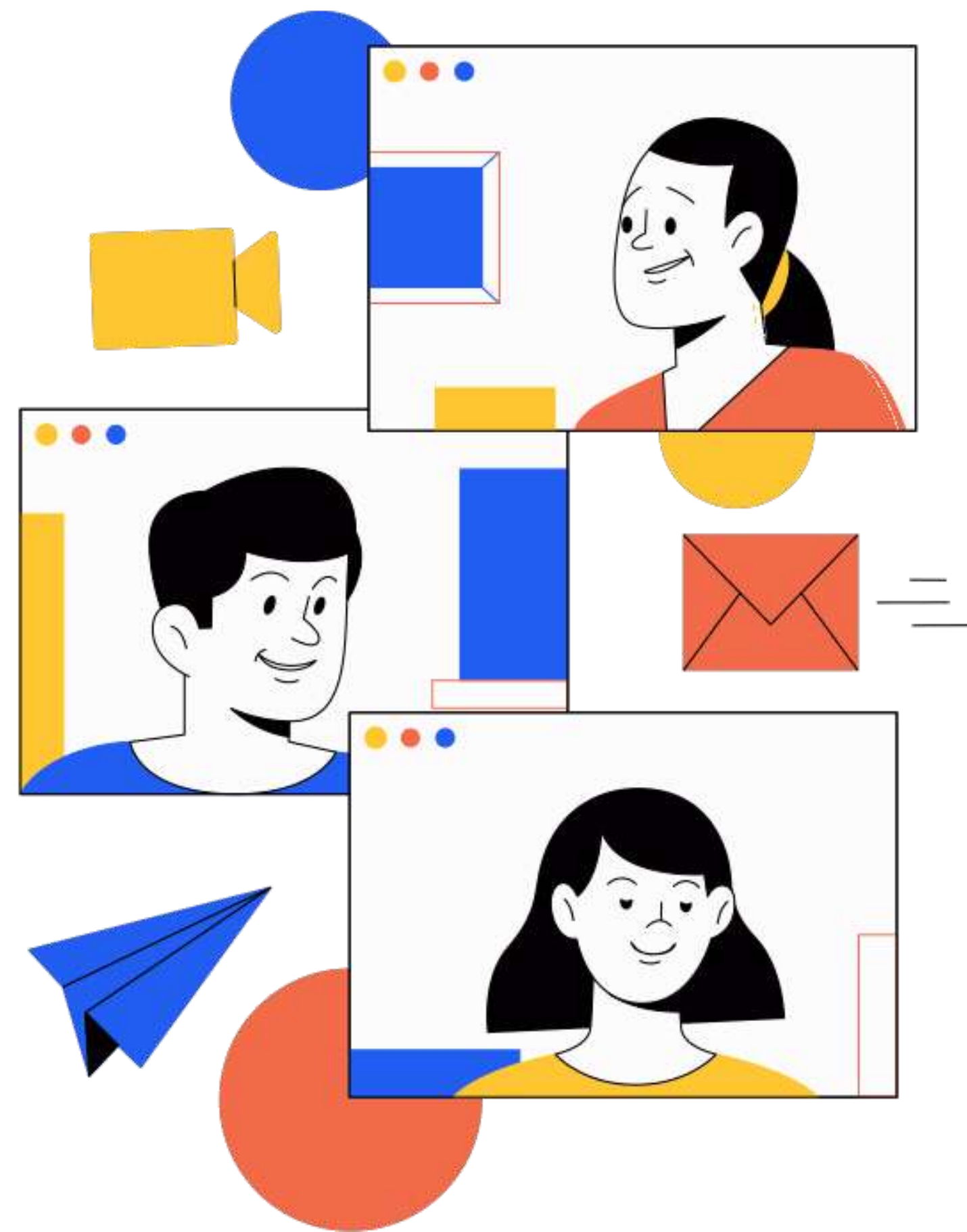


Programme



- Les plateformes et leurs spécificités
 - aperçu des plateformes
 - zoom sur 3 principales
 - points d'attention
 - comment bien les utiliser ?
- Définir une stratégie numérique complète
 - entonnoir de conversion
 - acquisition
 - conversion
 - fidélisation

Aperçu des plateformes et leurs spécificités



Les plateformes en bref

- Incontournable aujourd'hui : visibilité, réservations
- Très bonne expérience pour les voyageurs
- Commissions très élevées

Bien choisir ses plateformes

- Des centaines de plateformes avec des modèles différents
- Recommandé d'être présent sur 3/4 plateformes max
- Sélectionner les plus pertinentes :
 - Votre hébergement
 - Votre positionnement et identité
 - Se mettre à la place des voyageurs
 - Les commissions et conditions

Zoom



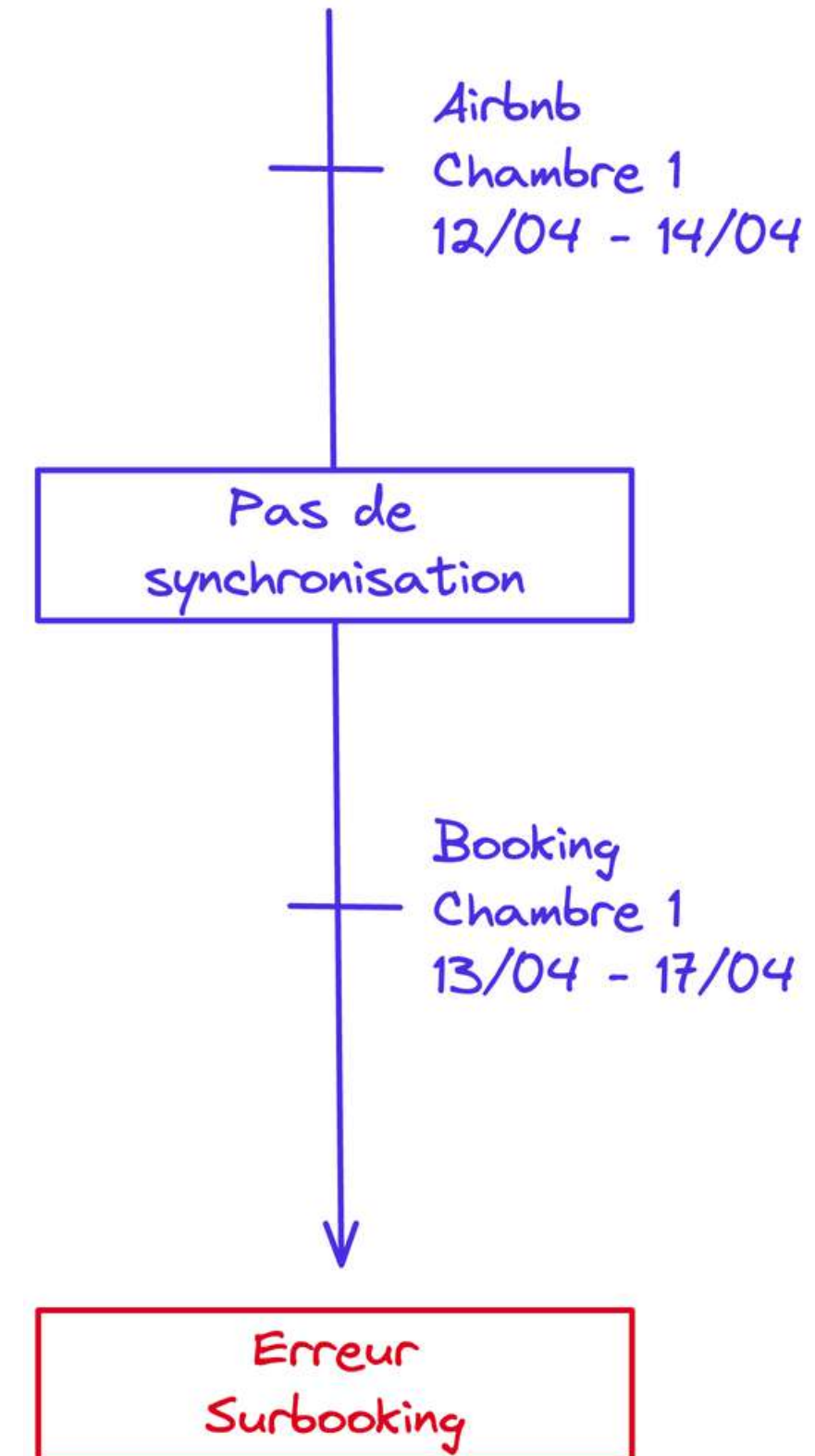
Booking.com



# Hébergements en France	500 000	100 000	170 000
Typologie	Particuliers Gîtes	Hôtels Chambres d'hôtes	Gîtes
Géographie	Villes et Campagnes	Villes et campagnes	Campagnes
Clientèle	Jeune, Internationale, Urbaine	Affaires, Internationale	Française, Familiale
Commission (nuit à 100€)	3% hébergeur (97€) 12% voyageur (114€)	15% hébergeur (85€) 0% voyageur (100€)	8% hébergeur (92€) 8% voyageur (109€)
Points forts	Ergonomie, facilité, marque	Fort trafic	Expérience authentique

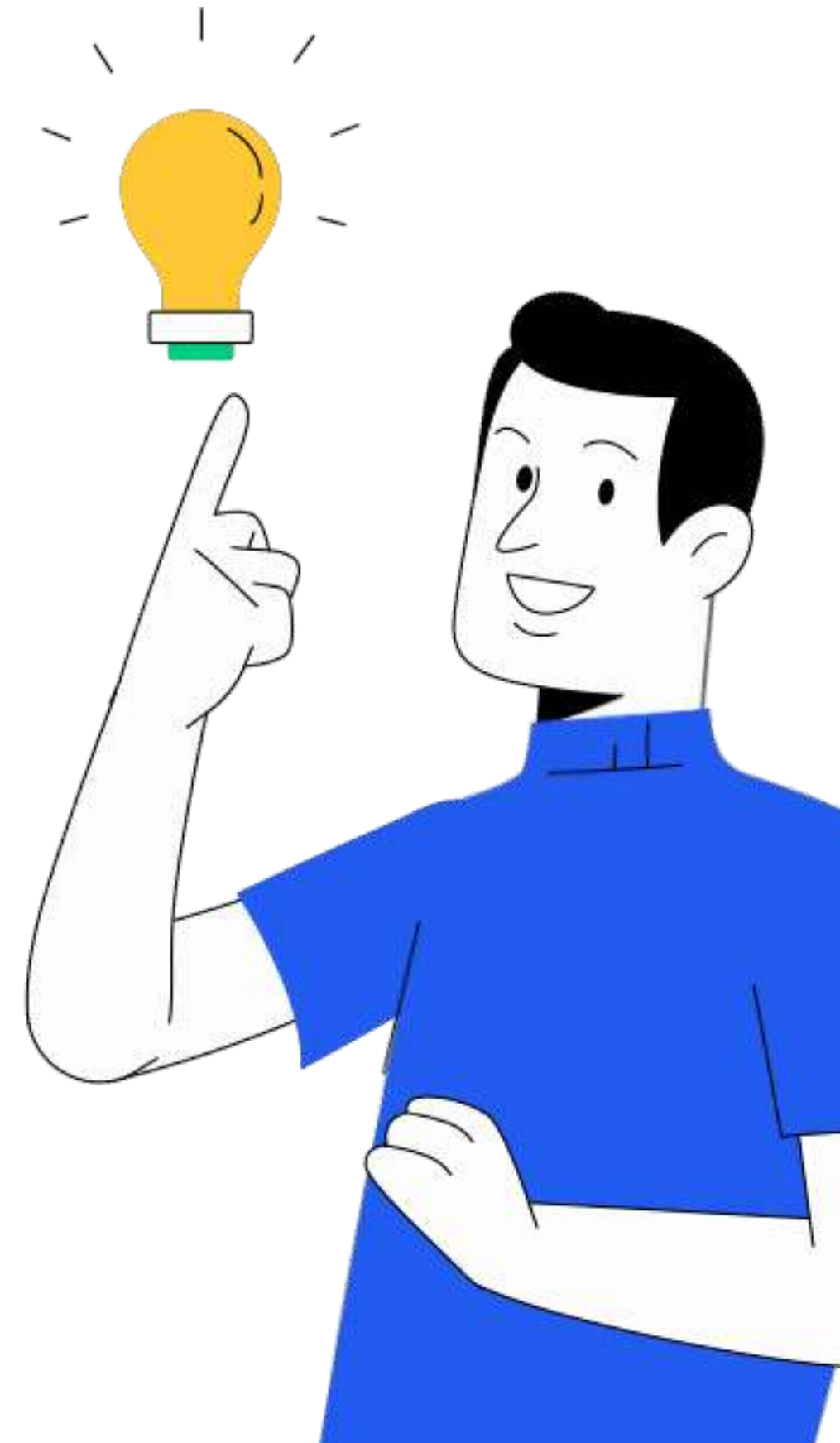
Points d'attention

- Exemple du surbooking
- Gestion complexe
 - temps
 - synchronisation
 - erreurs
- Noyé dans la masse
- La meilleure expérience pour les voyageurs, pas pour vous

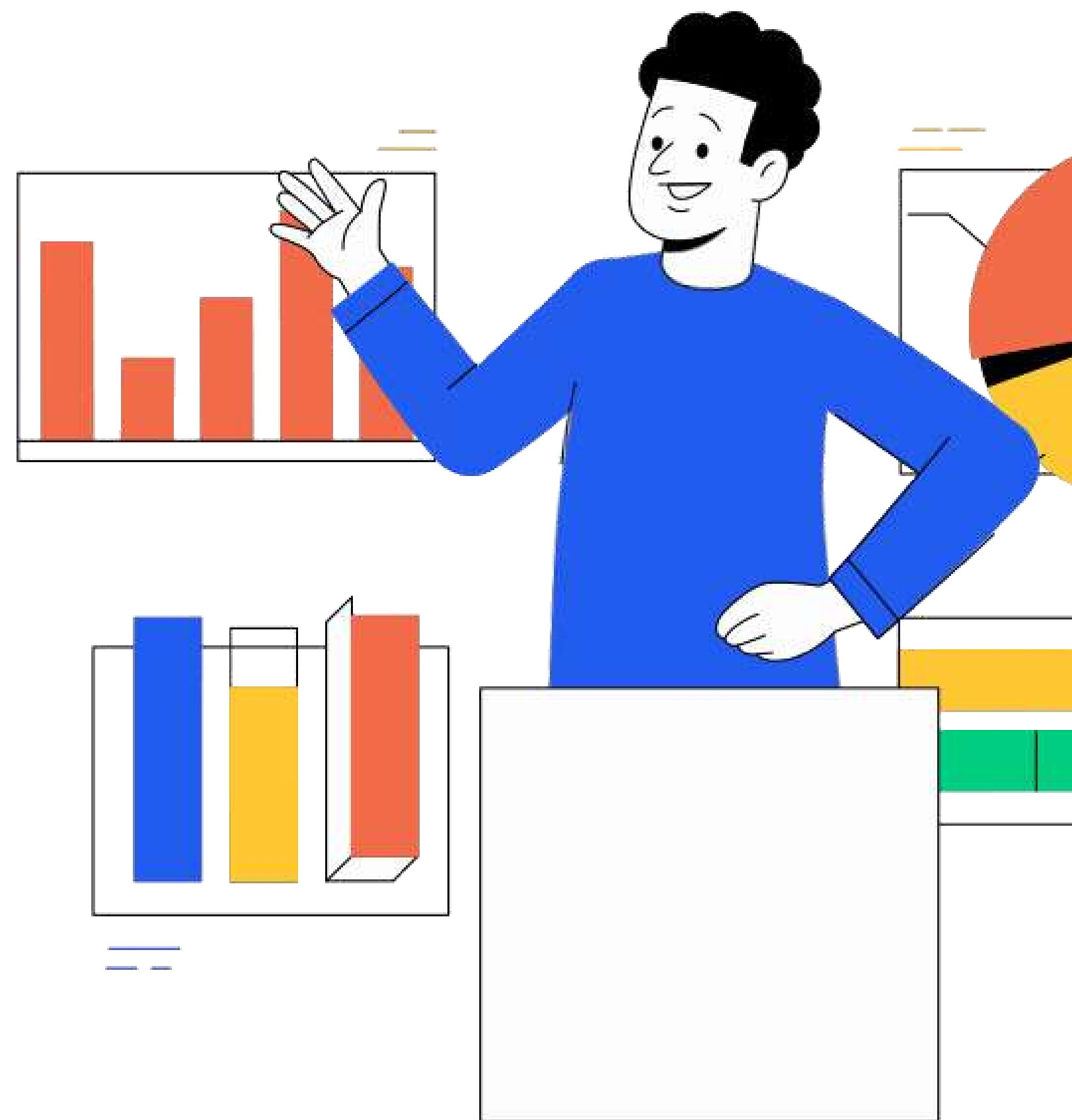


Bien utiliser les plateformes

- Etre bien référencé pour se démarquer
 - Vos plus belles photos
 - Gérez avis et commentaires
 - Des expériences uniques
 - Détaillez vos équipements et spécificités
- Le bon prix
- Profiter de leur visibilité et de l'effet billboard



Définir une stratégie numérique complète

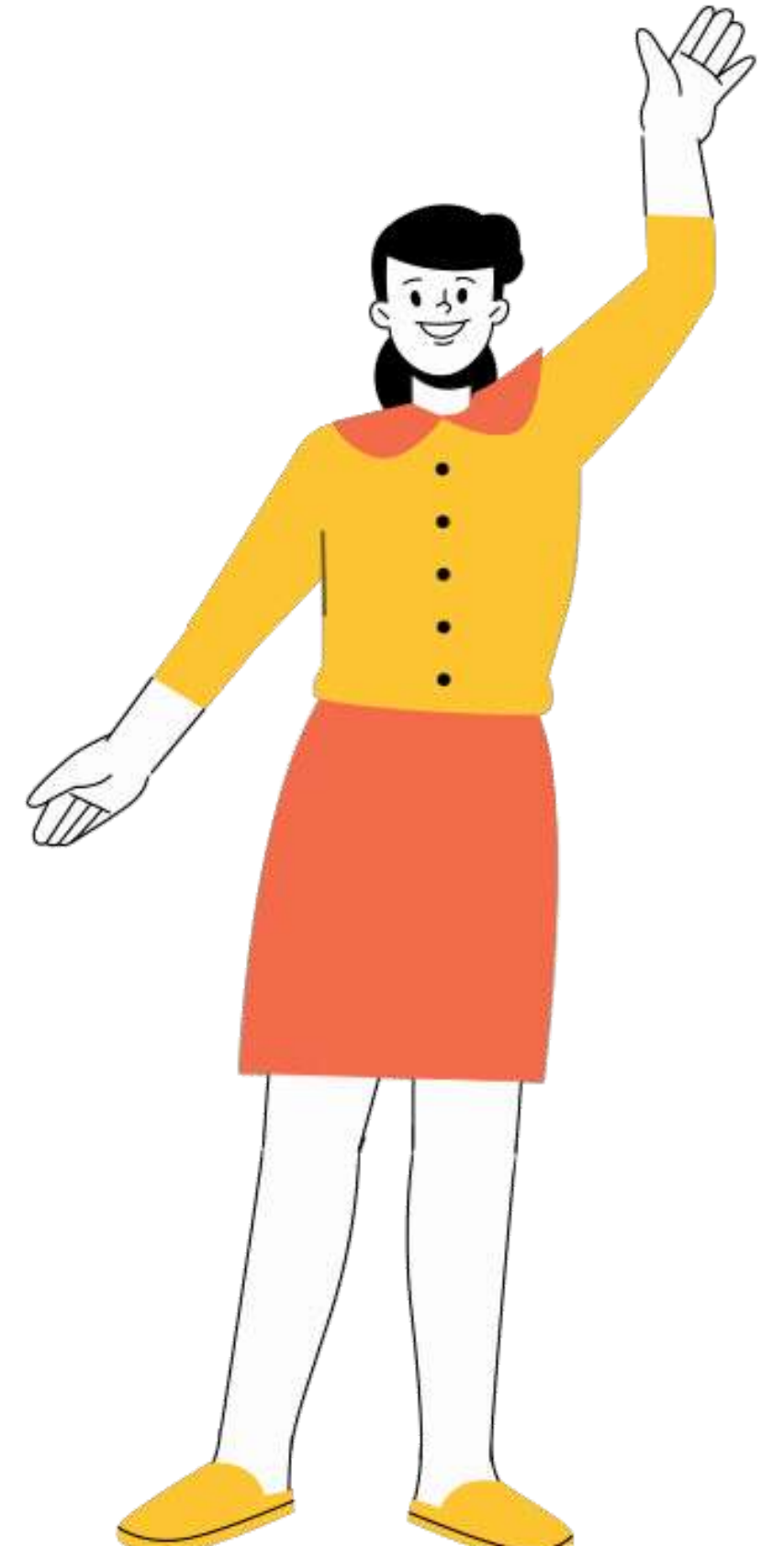


L'entonnoir de conversion



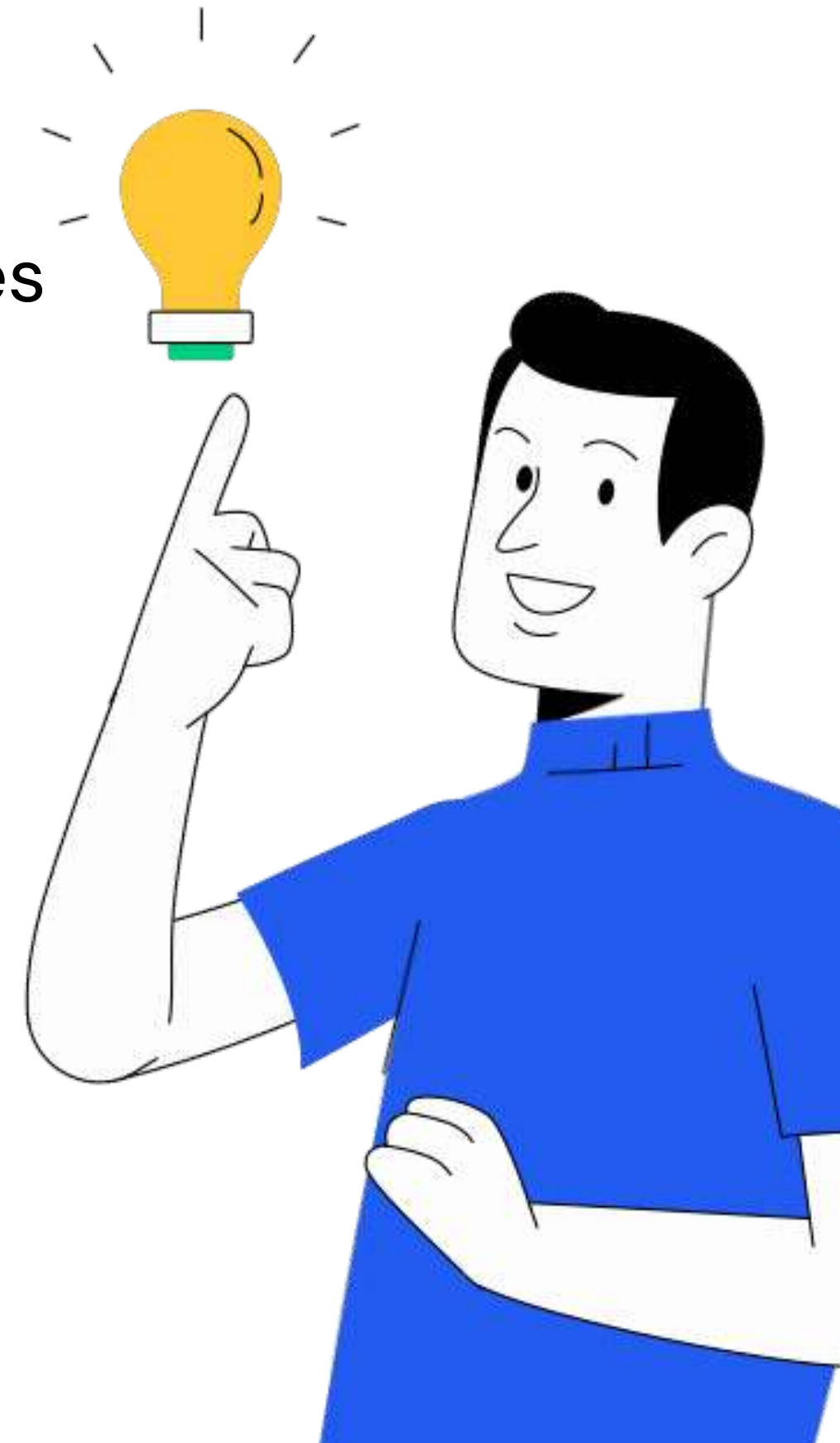
Acquisition

- Avoir un site internet optimisé
- Être bien référencé (SEO)
- Utiliser les réseaux sociaux
- Ajouter votre hébergement sur Google My Business
- Assurer la gestion des avis en ligne
- Soyez créatifs



Conversion

- Contenu de votre site avec infos claires et intéressantes
- Détaillez les informations et spécificités de votre logement
- Offrez de meilleurs prix à vos clients
- Soyez réactifs
- Système de réservation intégré

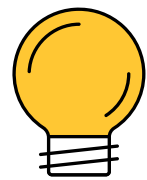


Fidélisation

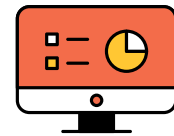
- Faire baisser vos frais d'acquisition
- Bien communiquer avec vos clients
- Effectuer des campagnes d'email



Points clés



Se servir des plateformes, devenues incontournables dans le tourisme



Définir une stratégie marketing complète qui allie plusieurs canaux



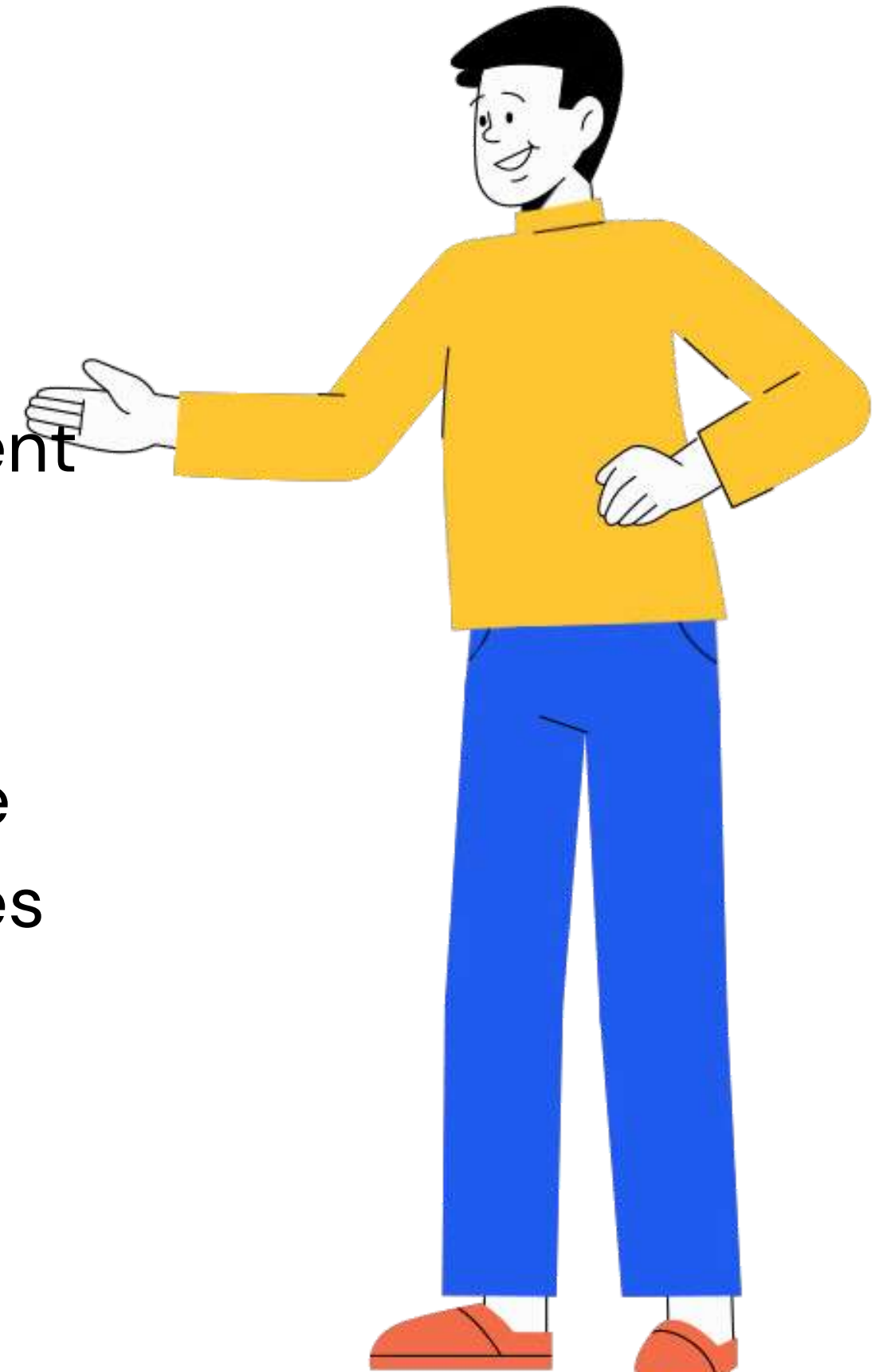
Faites rêver les internautes et vos clients

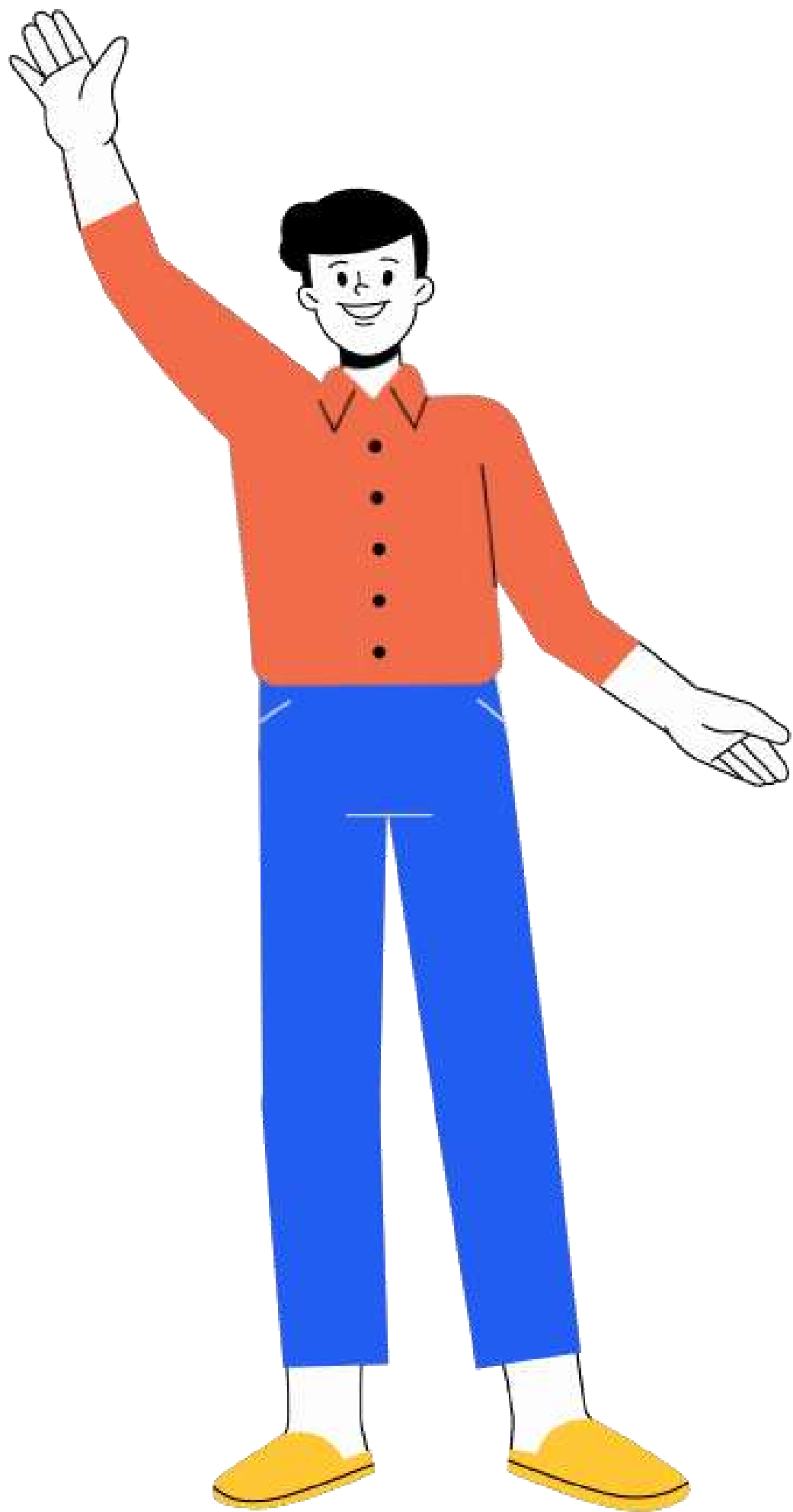


Equipez vous des bons outils pour maximiser votre chiffre d'affaires

Otizi un logiciel tout-en-un

- Logiciel complet et connecté aux plateformes pour gérer vos réservations simplement et rapidement
- Création de site internet performant avec moteur de réservation pour augmenter vos réservations directes





Merci !

**Envoyez-moi un message à
geoffroy@otizi.fr
si vous avez des questions**