

# COMMENT ACCROÎTRE LA VISIBILITÉ DE SON HÉBERGEMENT ?

Jeudi 25 mai



**Djamal DANKAMBARY**  
Distribution & Revenue Manager

**BOOK & PAY**



**Les clés du gîte**

**PLATEFORME DIGITALE  
RESSOURCES & COMMUNAUTÉ**



*Le Manoir de Saint Brendan à Baden (56)*

# [CARTE D'IDENTITÉ]

## BOOK & PAY

Création en 2019 pour répondre à des besoins de propriétaires Cocoonr

+ de 2100 logements en gestion dans toute la France

Équipe de 47 collaborateurs basée en Bretagne à Rennes

ACTIVITÉ : Gestion des **annonces** et des **réservations** de locations saisonnières



Pas d'abonnement



Création des annonces



Diffusion sur + de 20 plateformes



1 seul calendrier



Réponses aux voyageurs



Collecte et reversement des taxes de séjour



Gestion des encaissements



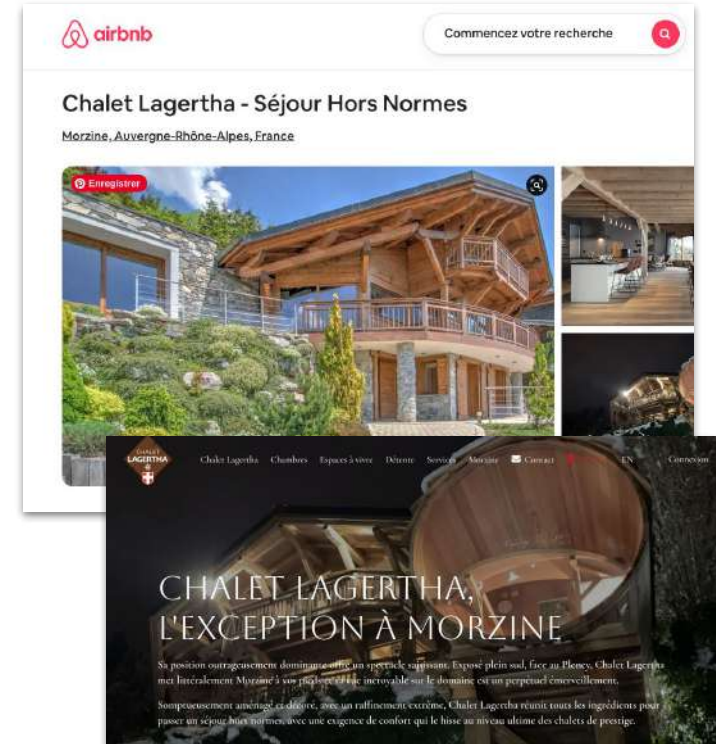
Optimisation des prix

---

# RENDEZ VISIBLE VOTRE HÉBERGEMENT PARTOUT OÙ LES VOYAGEURS **RECHERCHENT ET RÉSERVENT**

---

- Des **centaines de plateformes**
- Des **dépenses marketing** colossales
- Leur objectif est de faire grossir leur **inventaire**
- Bien cibler sa **typologie de clientèle** pour bien sélectionner les bons canaux
- Plus la plateforme est **connue**, plus vous aurez de **concurrence**
- Bien vérifier les **bases des contrats** (*pénalités, gestion des paiements, cautions, conditions d'annulations, complexité de leurs interfaces...etc*)



---

# RENDEZ VISIBLE VOTRE HÉBERGEMENT PARTOUT OÙ LES VOYAGEURS RECHERCHENT ET RÉSERVENT

---



La Famille HomeAway



---

# TOUR D'HORIZON DES PRINCIPALES PLATEFORMES DE RÉSERVATIONS EN FRANCE

---



## **Les avantages :**

Facilité d'inscription et d'utilisation

Système de localisation des logements

Polyvalent : Apporte de nombreuses réservations, peu importe la localisation du bien (campagne, ville, montagne)

Mise à disposition d'outils



## **Les inconvénients :**

Très punitif sur les annulations et prises de décisions unilatérales



## **Les spécificités à connaître :**

Système de gestion des cautions



## **Le système de rémunération :**

Commission voyageurs + propriétaire ou commission propriétaire, total 15%

# TOUR D'HORIZON DES PRINCIPALES PLATEFORMES DE RÉSERVATIONS EN FRANCE

**Booking.com**



## **Les avantages :**

Historiquement basé sur un partenariat avec les professionnels (*hôtels, gîtes*).

Efficace sur la clientèle d'affaires

Moins de prises de décisions unilatérales (cautions / réclamations / frais de pénalités)

Les meublés de tourisme : leur priorité (nouvelles fonctionnalités, investissements marketing)



Nombreux programmes pour gagner en visibilité qui obligent à payer plus (genius, mobile, discounts)

Profils non vérifiés



## **Les spécificités à connaître :**

Difficile à prendre en main



## **Le système de rémunération :**

Commission à 17% ou 15% suivant les zones + 1.1% pour gérer les paiements

---

# TOUR D'HORIZON DES PRINCIPALES PLATEFORMES DE RÉSERVATIONS EN FRANCE

---



## **Les avantages :**

Clientèle familiale, paniers moyens élevés  
Clientèle internationale (Britanniques, Néerlandais, Allemands, Américains)  
Gîtes, Campagne, Montagne, peu de clientèle d'affaires



## **Les spécificités à connaître :**

Très performant dans certaines zones et sur certaines typologie de biens mais  
apportent globalement moins de réservations  
Logements individuels, pas partagés



## **Le système de rémunération :**

15% de commission pour l'hôte / commission partagée / possibilité d'abonnements

---

# TOUR D'HORIZON DES PRINCIPALES PLATEFORMES DE RÉSERVATIONS EN FRANCE

---



## Les plateformes émergentes ou de niche



### Les avantages :

Possibilité de toucher des clientèles variées : *haut de gamme, différentes nationalités, tourisme responsable, PMR, LGBT+, logements insolites, ..etc.*)



### Les spécificités à connaître :

Bien vérifier leurs fonctionnements, Obligation de remplir un cahier des charges assez lourd pour certaines



### Le système de rémunération :

Entre 15 et 17% (prennent souvent 1% pour gérer les paiements)

Il ne faut pas se connecter à des dizaines de plateformes, ce n'est pas utile !

---

# GARANTIR LE BON CLASSEMENT DE VOTRE ANNONCE SUR LES PLATEFORMES DE RÉSERVATIONS

---



Les plateformes ne sont pas des **associations caritatives** !  
Elles sont gérées par des équipes et des actionnaires qui mettent les **résultats au premier plan**.

Il existe de nombreux articles et vidéos qui donnent des conseils pour **améliorer son référencement et être plus visible**.

Il est important de bien garder en tête que les plateformes **mettent en avant les annonces** qui ont le plus de chances de leur **apporter des revenus**.

**Le taux de conversion** est donc au cœur de leurs algorithmes (*le nombre de fois qu'une propriété a été réservée / le nombre de fois où elle a été consultée*).

Les **algorithmes** sont donc axés sur ce point primordial : mettre en avant les produits qui ont le plus de chances d'être **réservés par les voyageurs**.

---

# GARANTIR LE BON CLASSEMENT DE VOTRE ANNONCE SUR LES PLATEFORMES DE RÉSERVATIONS

---



Au niveau des locataires, il y a eu de nombreux tests effectués sur les prises de décisions lors du **processus de réservation**.

Les éléments les plus importants et les plus visibles sont donc :

- **les photos**
- **les commentaires** (*avec des réponses*)
- **le prix**
- **la souplesse des conditions d'annulation** (*notamment depuis la Covid*)

Un client ne passe que quelques secondes sur une annonce avant de la mettre de côté.

C'est donc assez inutile de faire une **magnifique description**, de sa plus belle plume, si la photo principale de l'annonce n'est pas qualitative. Il faut faire une annonce complète et attractive !

D'autres éléments influent également sur le **classement** de votre annonce sur les plateformes de réservation...

---

# GARANTIR LE BON CLASSEMENT DE VOTRE ANNONCE

## SUR LES PLATEFORMES DE RÉSERVATIONS

---



- Le taux de **disponibilité** de l'annonce ;
- La **durée** de séjour minimum ;
- Accepter les **animaux** si possible;
- Avoir des équipements qui se démarquent (jacuzzi, piscine, jeux pour enfants, table de ping pong) ;
- Accepter les **réservations instantanées** ;
- Le **taux d'annulation** (les plateformes détestent les annulations) ;
- **Le taux et le temps de réponses** : répondre rapidement (- d'1H en moyenne) et avec précision à 100% des demandes des voyageurs ;
- Le nombre de **renseignements** apportés (il faut bien remplir toutes les cases et les détails de l'annonce) ;
- L'activité sur votre compte : une **annonce** correctement rédigée et régulièrement mise à jour.

# NE PAS NÉGLIGER SES RÉSERVATIONS EN DIRECT

## SAVOIR S'APPROPRIER SES CLIENTS



**Il ne faut pas oublier de travailler sur ses réservations en direct.**

De nombreux outils et stratégies pour augmenter ses clients en direct ( sites web personnalisés / réseaux sociaux...etc)

=> **important de savoir fidéliser les clients** qui ont réservé via les plateformes.



Il est acceptable de payer 17% de commission à une plateforme qui apporte un client qu'il n'était pas possible d'avoir par soi-même.

Cette commission doit être vue comme un **coût unique pour un client unique.**



**Payer plusieurs fois** 17% pour un même locataire qui revient régulièrement est par contre **très problématique.**



Si ce locataire compte revenir ou recommande votre hébergement autour de lui, il est important qu'il reviennent en **direct.** **La fidélisation** est primordiale.



On peut agir sur un **service personnalisé** ou de petites attentions, un tarif préférentiel, soigner l'expérience client avant, pendant et après le séjour. Il faut sensibiliser les locataires.

# GARANTIR LE BON CLASSEMENT DE VOTRE ANNONCE SUR LES PLATEFORMES DE RÉSERVATIONS

**BOOK & PAY / Calendrier**

← décembre 2020 →    Mois    Semaine    Aujourd'hui

lun.	mar.	mer.	jeu.	ven.	sam.	dim.
30 304.00€ [4]	1 304.00€ [4]	2 304.00€ [4]	3 354.00€ [4]	4 354.00€ [4]	5 354.00€ [4]	6 304.00€ [4]
	airbnb					
7 304.00€ [4]	8 304.00€ [4]	9 304.00€ [4]	10 354.00€ [4]	11 354.00€ [4]	12 354.00€ [4]	13 304.00€ [4]
* booking.com				Abritel		
14 304.00€ [4]	15 304.00€ [4]	16 304.00€ [4]	17 354.00€ [4]	18 354.00€ [4]	19 804.00€ [4]	20 804.00€ [4]
Abritel		Booking.com				
21 804.00€ [4]	22 804.00€ [4]	23 804.00€ [4]	24 854.00€ [4]	25 854.00€ [4]	26 804.00€ [4]	27 804.00€ [4]
	Expedia					
28 804.00€ [4]	29 804.00€ [4]	30 954.00€ [4]	31 954.00€ [4]	1 954.00€ [4]	2 804.00€ [4]	3 304.00€ [4]

ÉVITEZ LES DOUBLES  
RÉSERVATIONS & LES  
ANNULATIONS (le surbooking /  
les pénalités) !

=> Synchronisez les  
disponibilités de votre  
hébergement  
=> Synchronisez les tarifs



Les clés du gîte  
PLATEFORME DIGITALE  
RESSOURCES & COMMUNAUTÉ

**BOOK & PAY**

# LES POINTS CLÉS DE LA COMMERCIALISATION SUR LES PLATEFORMES

## À RETENIR

---

Optimiser sa **multidiffusion** et sa **visibilité**

(choisir les bonnes plateformes en fonction de ses besoins, prendre un outil de synchronisation)



Avoir des **annonces** de location **performantes**

(Photos, Contenus, Référencements, Traductions)



Une Optimisation **quotidienne**

(réactivité dans les échanges, tarification dynamique, réponse aux commentaires)



Demande du temps et une expertise



**SOLUTION** : Déléguer à **BOOK & PAY** pour **maximiser votre temps** et vos **revenus** !

## DES QUESTIONS ?

### Plus d'information sur le service BOOK&PAY

En tant que membre de la plateforme des Clés du Gîte profitez de frais de commission réduits ! Ou parrainez vos proches !



**Djamal DANKAMBARY**

Distribution & Revenue Manager

[djamal.dankambary@bookandpay.fr](mailto:djamal.dankambary@bookandpay.fr)

**BOOK & PAY**



*Gîte des Tuileries (47)*



Les clés du gîte  
PLATEFORME DIGITALE  
RESSOURCES & COMMUNAUTÉ