



Prestation sur mesure



Formateur yield



Lauréat du prix scientipôle 2009

CONSEIL & ASSISTANCE AUX HÔTELS



YIELD MANAGEMENT

Avantages :

- Chiffre d'affaires garanti
- Augmentation des réservations sur le site propre de l'hôtel
- Suivi de rapports d'activités régulièrement

Actions :

- Mise en place de la stratégie tarifaire
- Assistance journalière à l'ouverture et fermeture de plannings
- Propositions d'actions tarifaires (packages ; promotions...)

MANAGEMENT OPÉRATIONNEL

Avantages :

- Garantie contractuelle
- L'hôtelier reste décisionnaire

Actions :

- Elaboration de business plan
- Assistance au management
- Proposition d'actions opérationnelles

CONSULTING HÔTELIER

Avantages :

- Expertise des indicateurs de performance clés
- Réseaux professionnels.

Actions :

- Recommandations et audits
- Assistance à l'achat et aux cessions d'hôtels
- Organisation administrative.

COMMERCIALISATION DE NUITÉES



CLIENTÈLE GRAND PUBLIC

Avantages :

- Chiffre d'affaires garanti
- Augmentation des marges
- Suivi des actions

Actions :

- Négociations avec les sites de distribution grand public.
- Augmentation de la visibilité directe de l'hôtel (newsletters ; blogs...)
- Créations de packages et de promotions de vente directe et via les partenaires.

CLIENTÈLE CORPORATE

Avantages :

- Chiffre d'affaires garanti
- Constitution de bases de données corporate pour les hôtels
- Système de réservations installées sur plus de 83 salons

Actions :

- Commercialisation de l'hôtel via les intranet installés dans les entreprises, pour les déplacements professionnels.

PARTENARIATS : ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE



Salons

- Choix d'hôtels de gammes différentes sur le site du salon.
- Diversifications de services et tarifs négociés, aussi bien pour les exposants que les visiteurs ou les journalistes du salon.

Apports de rétro commissions sur chaque réservations effectuées via le système.



Fournisseurs liés au monde de l'hôtellerie

- Augmentation de la clientèle hôtelière.
- Augmentation de la notoriété et de l'image par rapport aux hôtels.

Sites Internet

- Mise en place d'un système de réservations disponible sur la page d'accueil du site.
- Mise en place de packages personnalisés.
- Diversifications de services et tarifs négociés.
- Augmentation du trafic sur le site.

Sociétés / Corporates / Professionnels (extérieures ,TPE , PME , Grands Comptes...)

- Apport d'un parc Hôtelier varié sur les Intranet.
- Destinations variées et choisies.
- Tarifs préférentiels.

