



Politique tarifaire et marketing direct

Objectifs des modules

- ✓ Apporter un service supplémentaire à vos clients
- ✓ Développer un trafic qualifié sur votre site web
- ✓ Développer vos réservations en direct
- ✓ Fidéliser vos clients

➤ **Un supplément de revenu d'environ 20000€ pour 6 newsletters** *(voir page 11-12)*

Exemple de construction et de communication d'offres spéciales



LE RELAIS DU LOUVRE

- HÔTEL
- CHAMBRES & SUITES
- FAMILLE
- OFFRES SPÉCIALES
- SERVICES
- SITUATION
- GALERIE
- ACTUALITÉS
- CONTACT

Certificat d'Excellence 2017

© 2017. Meublé Hgare. Agence web D2L Technology

Offres spéciales

[VOIR LES DISPONIBILITÉS](#)

Bénéficiez des Meilleurs Tarifs & Offres Spéciales exclusives pour votre séjour au Relais du Louvre, Hôtel de Charme face au Musée du Louvre à Paris dans le 1er Arrondissement.

PETIT DÉJEUNER INCLUS




Un vrai petit déjeuner servi en chambre, idéal pour bien commencer votre journée.

Buvaison chaude à volonté (café, décaféiné, chocolat au lait, thé vert, thé Earl Grey, thé noir, tisanes), lait chaud ou froid, pain et viennoiseries, yaourt nature biologique, compote de fruits, fromages, céréales, sélection de confitures à l'ancienne, miel, beurre, Nutella, sucre et édulcorant, jus d'oranges pressées.

Petit déjeuner sans gluten sur demande.

[RÉSERVEZ](#)

PETIT DÉJEUNER ET PASS MUSÉE DU LOUVRE INCLUS



Tarif incluant la chambre, les petits déjeuners et les billets d'entrée pour le Musée du Louvre (une entrée par personne non exonérée).

Finis les files d'attente : Avec votre billet profitez de l'entrée « coupe fil ».

Profitez de cette offre tout inclus, 2 nuits minimum.

[RÉSERVEZ](#)

FORFAIT 3 NUITS -5%



-5% sur le meilleur tarif flexible du jour pour un séjour minimum de 3 nuits.

[RÉSERVEZ](#)

EARLY BOOKING -12%



-12% sur le meilleur tarif flexible du jour pour une réservation minimum 20 jours avant la date d'arrivée.

50% d'acompte non remboursable.

La carte bancaire fournie pour le règlement de cette réservation vous sera demandée à votre arrivée à l'hôtel.

Exemple de Newsletter

(cliquer sur l'image)



Le Relais du Louvre, 16, rue des Prêtres-Saint-Germain l'Auxerrois, 75001 Paris
Tel. +33 (0)1 40 41 96 42

A word from **Sophie
Aulicette**
Hotel
Manager

Dear client,

I wish to send you my best wishes and those of the team of Relais du Louvre for this new year.

Thank you for your many messages and the news you give us, which always make us happy.
See you soon.



All our best wishes for 2017

The whole team from Relais du Louvre offers their wishes of happiness, health, and prosperity for this new year. We are happy to share our findings, favorites, and plans, which we hope will help create a very good memory of your visit to Paris.
Happy 2017!



Early booking: 12% discount on our best rate



Make a reservation at least 30 days in advance and enjoy **12 % off** our best available price.
Special offer available only on our website.

[Check the rates](#)

News from the hotel and the Louvre area



Boutary, a trip to a paradise...of caviar

Caviar has been democratised! Here is a place to try it. A 10-minute walk from the Relais du Louvre.

[Read our article](#)



Irresistible little delights from Meert Confectionery

Try the famous waffles from this famous confectionery founded in 1781.

[Read our article](#)

Your feedback is important to us

We value your feedback on our newsletter content as it helps us better tailor it to your needs and expectations. Our questionnaire takes less than a minute to complete. Thank you for sharing your thoughts.

[Give feedback on the newsletter](#)

[Share](#) [Tweet](#) [Forward](#)

Exemple de Newsletter

(cliquer sur l'image)



Le Relais Madeleine - 11 bis, rue Godot de Mauroy, 75008 Paris - Tél. +33 (0)1 47 42 22 40

ホテル支配人ヘルナデット・ケラーからのメッセージ

お客様は、クリスマスは特別な、パリは無敵の街の色もまた、この特別な日に特別な思い出を残して下さることを願っています。この特別な日に特別な思い出を残して下さることを願っています。この特別な日に特別な思い出を残して下さることを願っています。

オスマン大通りの百貨店：おとぎの国

百貨店はフランスで発明されたもの。ル・ムレ・マドレーヌからわずか5分以内に位置するオスマン大通りの百貨店を訪れることなく、TVでの聖夜を伝えるのは残念なことです。クリスマスのために特別なイベントの開催と、子どもも大人も夢中にするコースを添えることにより楽しむためのお祝いも開催。



[内容を読む](#)

早期ご予約：ベストプライスから12%の割引



ご購入前にご予約いただくと、当日のベストフレキシブルレートに付し12%お買い得になります。当サイト限定キャンペーン

[定食予約を確認する](#)

ホテルやマドレーヌ地区のニュース



最高の条件でホテルの部屋を予約するために加えておくべきこと

予約サイト（Bookingやエクスペディア等）を使用し、ホテルの予約をするには？ホテルについて正しい情報を見つけるには？お薦めホテル情報を見つけるには？

[内容を読む](#)



ヘルシ・フルール（パセリの花）では心を込めて料理を作ります

ル・ムレ・マドレーヌの魅力を分ることは無難。すべて自家製の、個性を駆り出した伝統料理のレストランとエコノミのマスタードソースの会社

[内容を読む](#)

皆様のご要望に前向きなため、ご意見をお待ちしております

当ホテルニュースレターの内容に関する皆様のご意見にお応えするため、ご意見をお待ちしております。アンケートは毎月、2日以内にお返事いただけます。ご協力に感謝申し上げます。

[ニュースレターに関するご意見](#)

[Share](#) [Tweet](#) [Forward](#)

Exemple de d'utilisation des réseaux sociaux

RASPAIL
MONTPARNASSE

Hotel Raspail Montparnasse
@raspailmontparnasse

- Accueil
- À propos
- Reservation
- Photos
- Avis
- Mentions J'aime
- Vidéos
- Articles
- TripAdvisor Reviews
- Publications
- Événements
- Services
- Boutique
- Gérer les onglets

[Créer une pub](#)

Hotel Raspail Montparnasse
Publié par Didier Arroult (P) · 6 septembre 2016 · 6

How was the Hotel between 1908 and 1932 ?
<http://www.hotelraspailmontparnasse.com/.../248-raspail-montp...>

Raspail Montparnasse Hotel - A journey through time
Would you like a journey through time? We present here some hotel's photographs and stories between 1908 and 1932
HOTEL.RASPAILMONTPARNASSE.COM | PAR DIDIER ARROULT

368 personnes atteintes [Booster publication](#)

J'aime Commenter Partager

Paula Mendes Cameron, Caro Ti et 10 autres personnes Chronologique

1 partage

Martine Mader Belle idée d'avoir publié ce morceau d'histoire. Bravo!
Je n'aime plus · Répondre · Contacter · 1 · 6 septembre 2016, 13:10

Kristle Castle Love the old photos & information - Thank you!
Je n'aime plus · Répondre · Contacter · 1 · 6 septembre 2016, 15:00

Appeler maintenant

Hotel Raspail Montparnasse is a 4 star hotel located in Montparnasse district, Paris.

46 615 personnes aiment ça et 46 519 personnes sont abonnées

611 personnes étaient ici

À propos Voir tout

203, Boulevard Raspail
75014 Paris

01 43 20 62 86

Envoyer un message maintenant

<http://www.hotel...> [Promouvoir le site web](#)

Hôtel

Hours
Toujours ouvert

APPLICATIONS

BOOK Réservation

tripadvisor TripAdvisor Reviews

PUBLICATIONS DES VISITEURS

Contenu des modules

36

Module **Actualités**

Publier un article par mois sur votre site web :

- ✓ Dans la ligne éditoriale définie
- ✓ Pas de duplicate content
- ✓ Optimisant le SEO de votre site
- ✓ Relayé sur les réseaux sociaux

Module **Newsletter**

Adresser une newsletter tous les 2 mois (fréquence moyenne)

- ✓ Un événement propre à l'hôtel
- ✓ 1 offre spéciale ciblée
- ✓ 2-3 actualités

Module **Politique tarifaire**

Adapter vos offres spéciales :

- ✓ Quelles opportunités de développement ?
- ✓ **Etablir le planning d'offres spéciales** ciblées et visibles
- ✓ **Pousser les offres spéciales** par newsletter

Adapter votre tarif corpo

➤ **Un dispositif pour booster vos ventes et suivre vos performances**

Méthodologie – Module Politique tarifaire

1. Vérifier votre site web

Vérifier avec vous / votre agence, la possibilité d'une présence optimale d'une gamme d'offres spéciales

Valider un processus de mise à jour

2. Comprendre votre positionnement

Votre identité, vos différences, votre produit, vos clients.

Quelle est votre spécificité ?

3. Analyser les données

Importation du fichier réservation (Availpro, Synexis) et Medialog

Traitement des données (20MO), sortie mensuelle des statistiques de booking

Analyse de vos réservations directes sur tous les critères de booking.

Identification d'axes de développement

4. Recommander un dispositif d'offres

Quelles offres spéciales à quel moment ?

5. Effectuer le bilan du dispositif d'offres

2 rendez-vous de travail avec vous par semestre : présentation des statistiques et mise en évidence d'opportunités de développement. Elaborer avec vous le planning d'offres spéciales ciblées à mettre en place, définir le contenu des newsletters et planifier

Méthodologie – Module « Actualités »

1. Définir la ligne éditoriale

Quels sont les sujets de communication pertinents avec votre positionnement, votre localisation et votre clientèle ?

2. Décliner votre charte graphique sur les réseaux sociaux

Customisation des pages Facebook et G+ conformément à votre charte graphique

3. Rédaction d'un article par mois avec photos

Dans la ligne éditoriale

Exploitant des mots clés pertinents en vue d'une optimisation sur les moteurs de recherche : écriture d'une accroche , tags, url « réécrite », page title,, balise h1...h2, Alt sur image

4. Injection de l'article sur votre site web

Faire traduire l'article

Gérer l'injection dans toute les langues

5. Communication sur vos réseaux sociaux

Pointage vers votre site web pour chaque article écrit, dans vos pages facebook et Google +

Méthodologie – Module « Newsletter »

1. Ouverture d'un compte de gestion emailing

*Mailshimp gratuit jusqu'à 2000 emails
Coût additionnel au-delà de 2000 email (223€ pour 25000 mails)*

2. Injection des bases de données clients

*Extraction de la base clients initiale (CARDEX / Booking engine)
Dé-doublonnage des adresses clients.
Injection initiale de la base clients dans le gestionnaire d'emails
Une fois par trimestre, indentification des nouveaux clients et injection dans le gestionnaire d'emails*

3. Design du gabarit de newsletter

Comprenant par exemple, information générale, mention aux dernières actualités de votre site web, offres spéciales en cours...

4. Ecriture et lancement des newsletters

1 newsletter tous les deux mois

5. Reporting trimestriel des résultats.

*Suivi des résultats (Trafic sur votre site web, développement du booking sur votre site web, évolution de vos statistiques)
1 rendez-vous de reporting trimestriel avec vous*

Point mort et retour sur investissement

- ✓ En moyenne **30% des clients lisent la newsletter**
- ✓ En moyenne **4% des clients visitent le site web**



Point mort et retour sur investissement

- ✓ **Une retombée en moyenne de 20600€ de CA par an** pour un fichier clients de 8000 emails
 - +106 nuités
 - 5,4% des réservations sur le site web de l'hôtel
- ✓ **Un développement de vos réservations directes**
 - taux moyens de nos clients : 30%
- ✓ **Une formation conventionnée**
 - La politique tarifaire n'est pas directement facturée les 6 premiers mois



www.coach-hotels.com
contact@coach-hotels.com
+33 (0)1 42 08 65 79