



Site web

# L'offre Coach Hôtels

Stratégie Marketing

E-Notoriété

CRM

Rénovation

**Site Web**

Logo

Acquisition d'un hôtel

Food & Beverage

Photos reportage

# Constat

- ✓ 93 % des voyageurs utilisent internet pour rechercher leur hôtel
  - ✓ 70% des réservations en ligne sont réalisées via Booking.com et Expédia
  - ✓ 52% des voyageurs réalisant une sélection d'hôtels sur ces OTAs, se rend sur les sites web des hôtels qu'il a sélectionnés
  - ✓ 15 secondes est le temps moyen de consultation des sites web pour ces voyageurs, en première visite
- La qualité de votre site Web est déterminante pour développer vos réservations

# Constat

- ✓ Les hôtels que nous suivons :

Étoiles		Nombre	%
Internationa		175	12%
Paris		487	34%
Région		770	54%
<b>Total généra</b>		<b>1432</b>	<b>100%</b>

- ✓ Pour chaque hôtel, une cotation du site web est effectuée

Cote Web	Région	Paris
1	11%	2%
2	49%	32%
3	31%	54%
4	9%	10%
5	1%	1%
<b>Total général</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

- Plus de sites web vieillissants en région
- Un webmarketing moins bien réglé en région

# Constat

- ✓ Part des hôtels ayant une agence Web spécialisée dans l'hôtellerie

Agences	Hôtels	%
Paris	281	58%
Région	172	22%
<b>Total généra</b>	<b>453</b>	<b>36%</b>

- ✓ Cotation des sites web d'hôtels selon le type d'agence

	Cotation
Agences Spécialisées	2,67
Agences généralistes	2,11

- Les hôtels de région sont moins « aidés » car ils font plus souvent appel à une agence locale, souvent peu spécialiste

# Objectifs

- ✓ Mettre en scène : Raconter une **histoire qui fasse la différence**
  - ✓ Vous livrer un site web **séduisant, convaincant, rassurant et vendeur**
  - ✓ Signer une **Convention** pour optimiser l'atteinte d'objectifs de CA
- Nous nous rémunérons essentiellement sur votre progression

# Exemples de site web (cliquer sur le visuel)



# Exemples de site web (cliquer sur le visuel)





# La prestation livrée

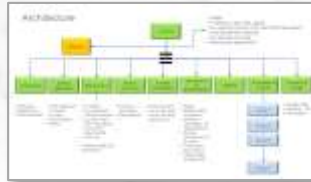
## Étape 1



Audit de votre Hôtel et recommandations marketing.

Validation par vous : positionnement, segmentation de produits, politique promotionnelle et tarifaire

## Étape 2



Architecture détaillée de votre site web

## Étape 3



Cahier des charges précisant le contenu et les spécifications techniques de votre site web

## Étape 4



Design de la page d'accueil

## Étape 5



Brief de shooting, Shooting et optimisation de toutes les photos pour chaque destination du site

## Étape 6



Rédaction et validation de tous les textes

# La prestation livrée

## Étape 7



Site web en version française.  
Corrections, test, validation

## Étape 8



Traduction de tous les contenus

## Étape 9



Version Mobile

## Étape 10



Site web dans les toutes les langues

## Étape 11



Présentation du Back office et formation à la prise en main

# Témoignages d'hôteliers

*« Coach Hôtels nous a accompagné pour refondre notre site web. Nous avons cherché à raconter une histoire avant de vendre. Cela nous a permis de développer énormément nos réservations. Coach hôtels nous a aidé pour donner davantage envie à nos clients. Coach Hôtels nous a apporté une vision extérieure mais surtout beaucoup de chiffres d'affaires.*

*Nous avons pratiquement doublé nos réservations. »*

Jean Marc Bourgois - Hôtel Restaurant Famille Bourgeois

*« Pour notre site web, Coach Hôtels a apporté un recul, une expertise, une connaissance du webmarketing et la prise en charge de la collaboration avec l'agence. Tout a été préparé : L'architecture, l'histoire racontée en page d'accueil, ce qu'il fallait faire évoluer...Je n'avais plus qu'à valider.*

*J'ai gagné du temps tout en ayant l'impression d'avoir un produit qui m'appartienne totalement. »*

Sophie Aunette - Le Relais du Louvre

# Témoignages d'hôteliers



# Convention Coach Hôtels : Un engagement

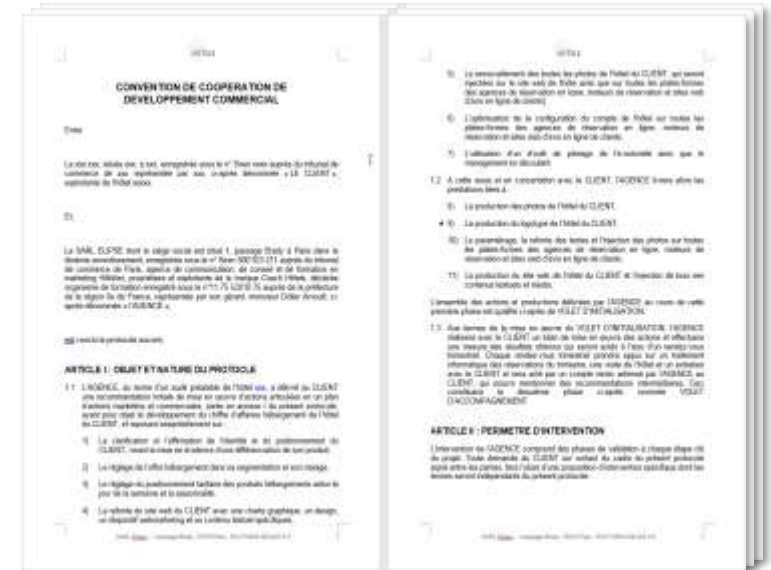
1. Nous définissons ensemble un **CA garanti** et un **CA objectif** de croissance
2. Notre rémunération : **dépendante de vos résultats**
  - Fixe : de 4000 à 5000€
  - Variable : de 2% à 4% de la croissance au dessus du CA garanti
3. Nous définissons et planifions ensemble un **plan d'action marketing**



# Convention Coach Hôtels

## 4. Engagement partenaire :

- Un suivi mensuel + 1 bilan trimestriel
- Mise en place du plan d'action





[www.coach-hotels.com](http://www.coach-hotels.com)  
[d.arnoult@coach-hotels.com](mailto:d.arnoult@coach-hotels.com)  
+33 (0)1 42 08 65 79