



Pilotage de la e-Notoriété

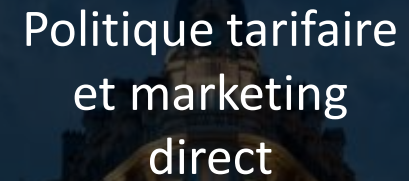
L'offre Coach Hôtels



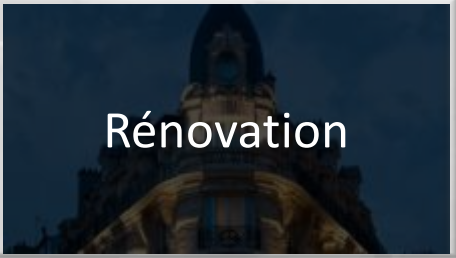
Stratégie
Marketing



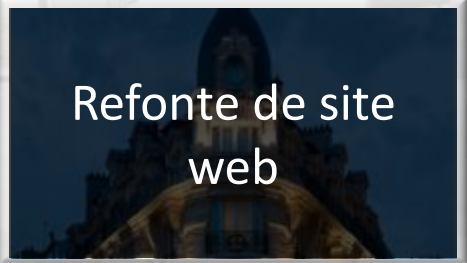
Pilotage de la
e-notoriété



Politique tarifaire
et marketing
direct



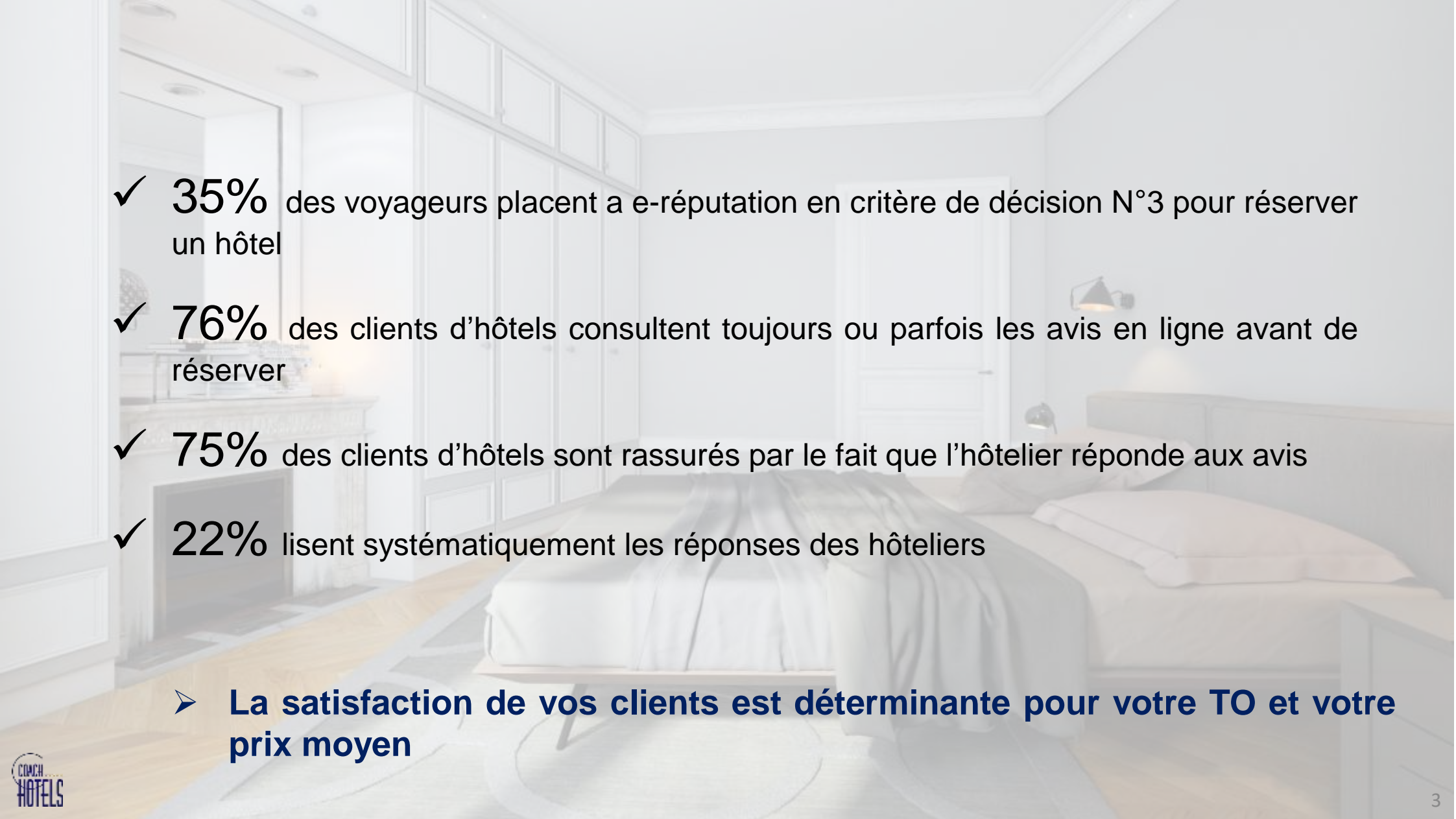
Rénovation



Refonte de site
web



Logo

- 
- ✓ **35%** des voyageurs placent a e-réputation en critère de décision N°3 pour réserver un hôtel
 - ✓ **76%** des clients d'hôtels consultent toujours ou parfois les avis en ligne avant de réserver
 - ✓ **75%** des clients d'hôtels sont rassurés par le fait que l'hôtelier réponde aux avis
 - ✓ **22%** lisent systématiquement les réponses des hôteliers

➤ **La satisfaction de vos clients est déterminante pour votre TO et votre prix moyen**

Objectifs

- ✓ Obtenir un classement TripAdvisor dans les 15% meilleurs (pour Paris < 300/1800 hôtels)
- ✓ Obtenir une note de $\geq 4,5$ sur TripAdvisor et ≥ 9 sur Booking.com
- ✓ Mettre en place une dynamique « satisfaction clients » dans votre hôtel : Un plan d'actions et un suivi
 - **Plus d'avis et des avis de meilleures qualité**
 - **Rassurer le voyageur et développer vos réservations**

La prestation livrée

Au lancement



*Définir avec vous le **plan d'action** : Implication de l'équipe, réponse aux avis, organisation, management...*

Toutes les semaines



***Obtenir plus d'avis** : Invitez vos clients ayant séjourné la semaine précédente à écrire un avis*

Chaque mois



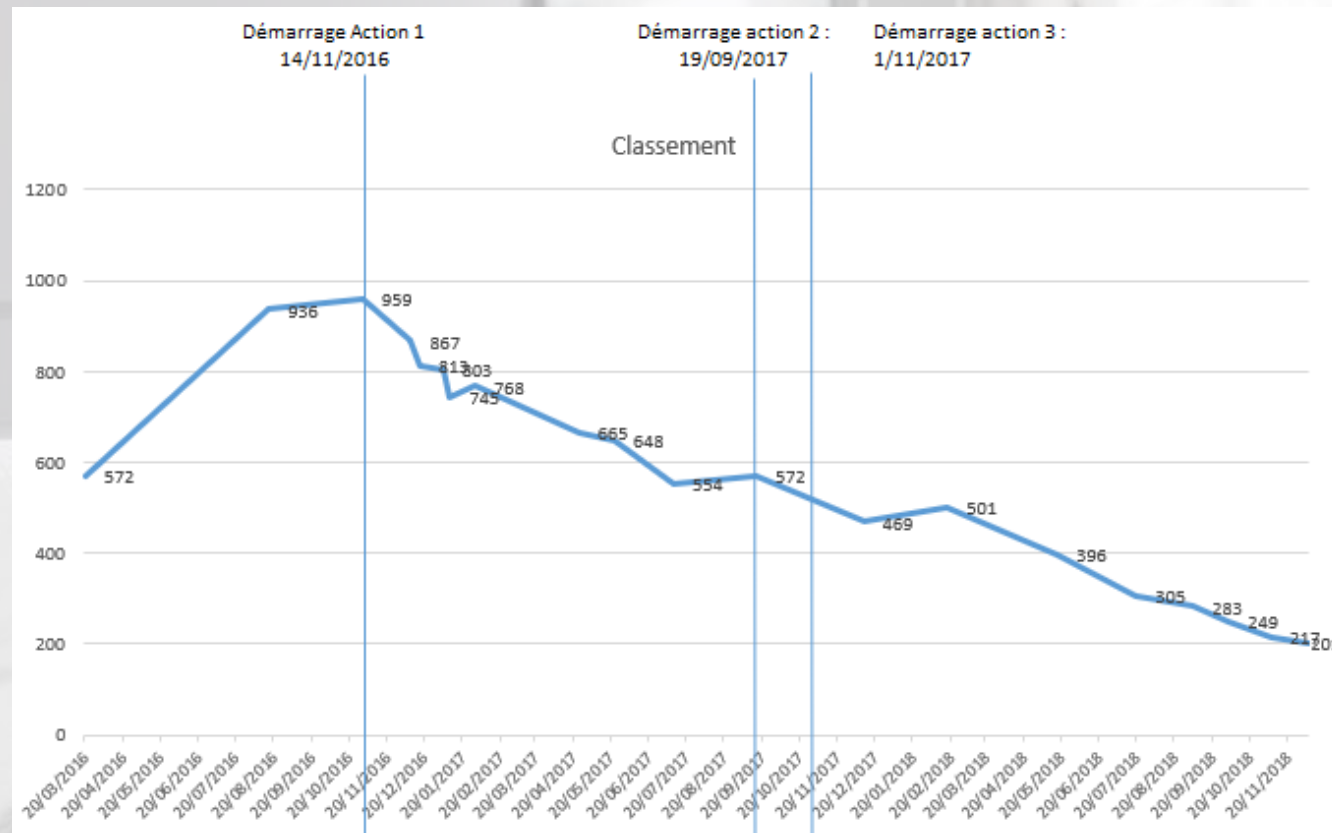
*Suivre l'évolution de votre **performance satisfaction clients***



***Faire un point mensuel** : Résultats, vos réponses aux avis négatifs, management, équipe...*

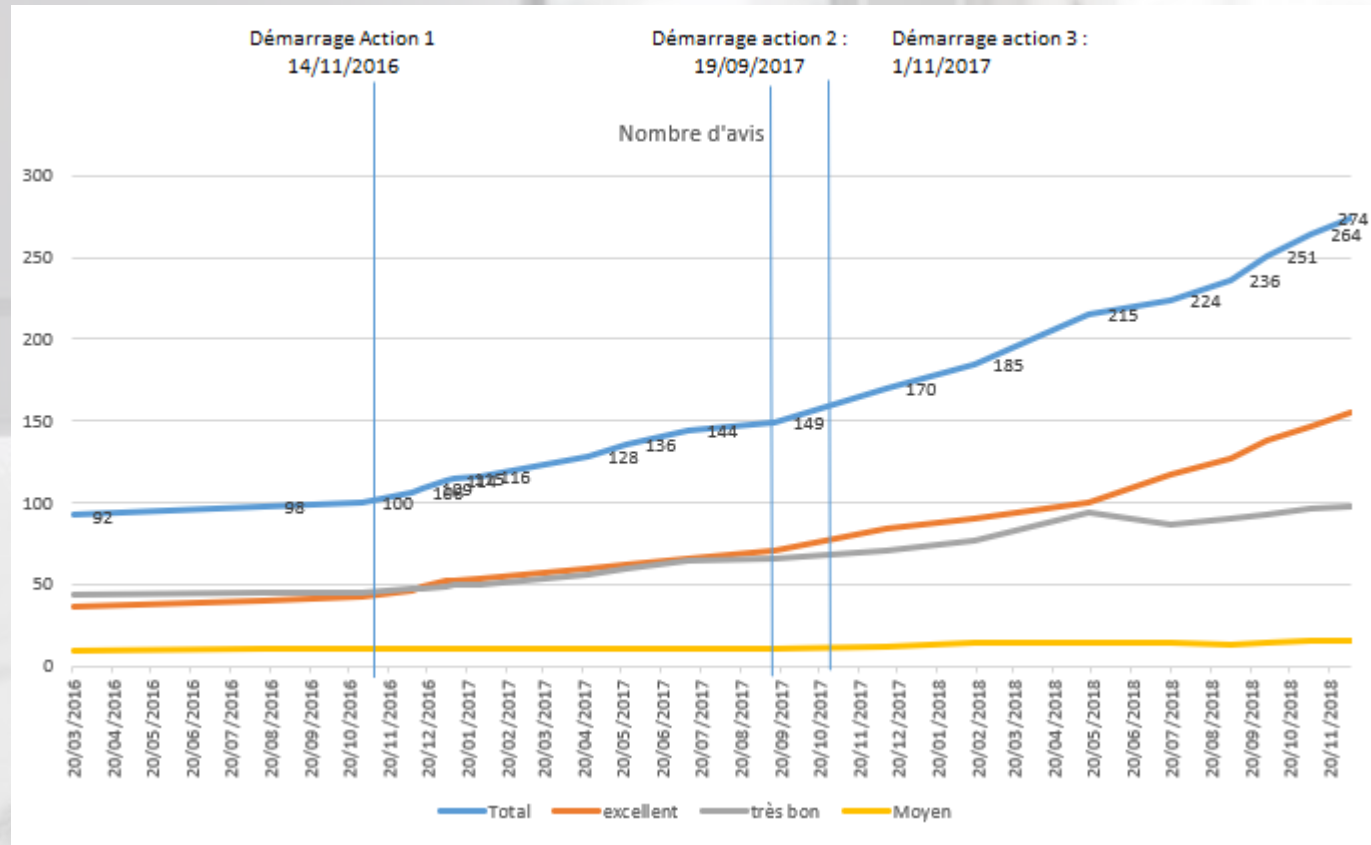
Résultats

- ✓ Une amélioration continue de votre classement TripAdvisor



Résultats

- ✓ Une amélioration de la qualité et de la quantité de vos cotations



*Une partie de nos prestations sont formatives et peuvent être pris en charge par votre OPCA.
Contactez nous*



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