



# 5 ASTUCES POUR BOOSTER SES VENTES DIRECTES

Réduire le coût d'acquisition client & Augmenter ses marges

## UNE STRATÉGIE OMNISCANAL :

La combinaison du digital & de l'humain

1

### IMPLIQUER ET FORMER TOUTES LES ÉQUIPES DE LA RÉCEPTION : DISCOURS, CONSIGNES, ORGANISATION



Développer la conquête client.  
Recapturer les clients OTA et/ou  
affaire.

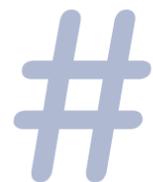
### ANTICIPER ET METTRE EN ŒUVRE UNE STRATÉGIE DIFFÉRENCIANTE ENTRE LES CANAUX DIRECTS ET INDIRECTS : TARIFS, CONTINGENTS, DISPONIBILITÉS...

2

Planifier pour ne pas regretter et gaspiller.  
Donner l'avantage à la réservation directe.

3

### DÉFINIR UNE STRATÉGIE DE MARKETING DIGITAL : SITE INTERNET, SEO, SEM, META, COMPARATEUR, CHAT...



Générer plus de trafic. Optimiser  
la conversion sur les canaux  
directs : site internet, réception,  
réseaux sociaux...

### INITIER UNE DÉMARCHE « DIRECTE » TOUT AU LONG DU PARCOURS DE RÉSERVATION : LES 4 « RE » RECHERCHE, RÉSERVATION, RÉACHAT, RECOMMANDATION

4

Optimiser sa visibilité et conversion. Fidéliser sa  
clientèle, améliorer sa e-réputation.

5

### TRAVAILLER SA ZONE DE PROXIMITÉ : AFFAIRES ET LOISIRS

Les voisins comme premiers  
apporteurs d'affaires.

