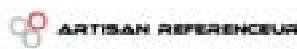


Gérer les réservations prises sur les différents canaux

E-mail, site internet, centrale de réservation, fax, téléphone... Il devient parfois difficile pour l'hôtelier de s'y retrouver dans les différents moyens de réserver une chambre.



Par Thomas Jung,
Artisan Référenceur

Votre stratégie Yield

C'est = 100 € 100 €
 65 € 75 € 100 € ou = 240 € ?
Sans frais d'adhésion
Nous vous aidons à optimiser votre chiffre d'affaires, votre taux d'occupation et votre visibilité sur Internet.
 Références et informations
 WYM : 01 42 51 59 44 ou sur wymservices.com

Chloë Progiciel complet & simple d'utilisation

Pour vous, professionnels,

Chloë, la gestion en plus simple

Hôtels-Restaureurs-Bar
 Plannings réservation
 Liens Internet
 Analyses/statistiques
 Stocks
 Inventaire permanent
 Compatible : Écran tactile, T.P.V. et P.D.A.

39 Rue de la Source - 33170 Gradignan - email : chloë@sphere-informatique.fr
 Tel. : 05 56 34 82 12 - Fax : 05 56 47 94 16 - Site web : www.chloë.sphere-informatique.net

Hôteliers ! vous êtes référencés sur

AMÉLIOREZ VOTRE VISIBILITÉ, POUR DE MEILLEURS RÉSULTATS WWW.HOTELBIZ.FR

LE SITE DE TOUS LES HÔTELS DE FRANCE

a première étape pour reprendre, conserver et développer sa maîtrise commerciale est d'avoir un site internet qui transforme le visiteur en client, un site qui vend ! C'est la clé : permettre à l'internaute de passer à l'acte d'achat. Ce n'est pas tout d'avoir un positionnement, un produit, un argumentaire commercial. Si le visiteur ne peut pas acheter, cela ne sert à rien : imaginez un supermarché sans caisse...

Le moteur de réservation, ou 'booking engine', gère le stock pour vous et devient la clef de voûte du système

C'est une brique technologique qui va permettre de gérer un stock (disponibilités et tarifs). Quand il effectue une réservation, l'internaute pioche dans ce stock et l'hôtelier en est averti. Ces briques technologiques proposent tout un processus de réservation et une connexion sécurisée afin que l'internaute garantisse sa réservation en ligne avec un numéro de carte bancaire. Ces solutions logicielles sont paramétrables pour effectuer une demande de disponibilité, une réservation ferme, une garantie par carte bancaire avec une heure d'arrivée limite, etc. Ces systèmes permettent aussi une gestion avancée du stock : fermer une date en arrivée ou en départ, proposer des forfaits, vendre des prestations annexes (petit-déjeuner, spa, parking, etc.). Ce sont de puissants outils de vente.

Les établissements qui ne sont pas équipés en PMS devront alors saisir leur stock de chambres sur un webplanning et ressaisir les réservations arrivant par téléphone, fax, e-mail dans le cahier dédié. Ces actions sont consommatrices de temps et la ressaisie est source d'erreurs. En dessous de 15 chambres, l'investissement dans un PMS ne va pas de soi mais il permettra de recueillir des informations nécessaires au développement du chiffre d'affaires.

Le moteur de réservation prévient instantanément l'hôtelier lorsqu'une nouvelle réservation vient d'être effectuée, le plus souvent par courriel, voire par fax. Il est important que dans cette communication aucune donnée sensible (numéro de carte bancaire) ne soit jointe. Le nom du client, la date d'arrivée, le nombre de nuits, de personnes, de type de chambres et les remarques éventuelles sont suffisants. L'hôtelier doit alors se connecter à une interface sécurisée pour récupérer d'autres informations, notamment le numéro de carte bancaire pour la garantie selon les conditions de réservations de l'hôtel.