



monHôtelier.com

*Ne cherchez plus l'hôtel idéal, Laissez-le vous trouver !*

## 1- LE CONSTAT



**« Depuis la loi Macron de 2015, les meilleures offres ne sont plus sur les OTA\*, elles se négocient en direct »**

**90 %** des gens utilisent internet pour chercher un hôtel. Ils sont nombreux à utiliser les agences de réservation en ligne ou les comparateurs. C'est simple, rapide et pratique pour celui qui cherche juste une chambre avec un lit. Ça devient plus compliqué pour celui qui cherche à obtenir la meilleure offre. **Surtout depuis la loi Macron d'août 2015 qui autorise désormais les hôtels à pratiquer des tarifs plus intéressants sur tous leurs canaux directs** (tel, mail, fax, comptoir).

C'est pourquoi, de plus en plus de clients utilisent ces plateformes pour faire leur recherche. Ils appellent ensuite les hôtels en direct pour négocier un tarif. C'est une démarche efficace mais qui demande du temps et des compétences... enfin... Jusqu'à aujourd'hui !

\*OTA : « Online Tourism Agency » agence de voyage en ligne

## 2- LA SOLUTION monHôtelier.com

Comment ça marche ?



### #1 - Lancez une recherche

Remplissez le formulaire. Nous proposons **automatiquement** (sans jamais dévoiler vos coordonnées) votre recherche en direct aux **hôtels** les **plus proches de votre destination**.



### #2 - Attendez les offres

**Ne perdez plus votre temps** à chercher. Recevez les réponses **directement** des hôteliers concernés sur  **votre espace personnel sécurisé** (anti-spam, anti-démarchage commercial).



### #3 - Acceptez une offre

Découvrez très rapidement les **avantages de la prospection** automatique en direct et sans commission. Obtenez des **offres sur mesure**, de **meilleurs tarifs**, de **meilleures chambres** que ce qui vous est proposé sur internet.

**« monHôtelier.com trouve & négocie automatiquement à la place du client une meilleure offre en direct que les prix affichés sur les agences de voyage en ligne »**

**Sur** monHotelier.com « **vous ne cherchez plus l'offre idéale, c'est elle qui vous trouve** ». Nous avons inversé l'offre et la demande. Il faut moins d'une minute pour remplir le formulaire. Le client indique simplement sa destination (*en France pour le moment*), ses dates, son budget et notre algorithme prospecte automatiquement, à sa place, parmi ses 24 186 solutions d'hébergement disponibles tous les établissements concernés.

**C'est un appel d'offre, tout simplement !**

Il reçoit les réponses des hôteliers intéressés au fur et à mesure en moins de 24 h. il peut les consulter sur son smartphone, ordinateur ou tablette. Des offres bien plus intéressantes que ce qui est affiché sur les OTA puisque proposées directement par les hôteliers et sans frais de réservation.

### 3- OK MAIS C'EST QUOI L'INTERET ?

#### PLUS DE CONFORT

Il n'est plus nécessaire de passer de longues heures à chercher devant l'ordinateur. Avec MonHôtelier.com ce sont les hôteliers qui font tout le travail.

#### MEILLEUR TARIF GARANTI PAR L'HOTELIER EN DIRECT

MonHôtelier.com ne prend pas de commission sur les réservations. De plus, l'hôtelier connaît les dates et le budget du prospect. Il peut donc facilement décider de s'adapter en direct. Les tarifs deviennent donc négociables en temps réel selon la date et le taux de remplissage des hôtels (yield management).

#### PLUS DE DISPONIBILITES

Ce n'est pas parce qu'il est indiqué « complet » ou « indisponible » sur les comparateurs qu'il n'y a pas réellement de disponibilité.

Les hôtels ne proposent pas toutes leurs chambres aux intermédiaires. Au contraire, ils en gardent même pour leur client « direct ».

#### SECURITE & CONFIDENTIALITE

Lorsqu'un client fait une recherche sur MonHôtelier.com, il démarque AUTOMATIQUEMENT jusqu'à 30 hôtels autour la destination. Nous ne dévoilons jamais les coordonnées personnels (email, tel, adresse etc...). Tous les échanges se font via un espace privé sécurisé. Le client est invisible pour les hôteliers et passé 48 heures, ces derniers ne peuvent plus le contacter. Ainsi, le client reste libre de choisir (ou non) une des offres reçues. Il ne risque pas être « spammé » ou démarché ultérieurement.

## 4- UN BUSINESS MODEL « FREEMIUM »



**« Nous privilégions l'usage de la solution afin de satisfaire clients et hôteliers en même temps »**

- **Le service est gratuit pour le client** qui cherche un hébergement.
- **Un compte freemium « gratuit » pour l'hôtelier** qui permet de recevoir et de répondre aux demandes de réservation d'un secteur géographique.
- **Un compte premium « Payant » pour les hôteliers** qui permet de transformer plus facilement les clients.
  - Une fiche d'information complète (photos, vidéo...)
  - Une mise en avant de l'hôtel,
  - Des outils de gestion pour gagner du temps

Objectifs : Redistribuer la commission des OTA entre le client et l'hôtelier. Relocaliser les marges en France.

## « BONUS » COMMENT EST VENU L'IDEE ?



Vue depuis le camping-car sur la Presqu'île de Crozon

L'été 2014, j'avais réservé, un peu au hasard, un emplacement « camping-car » dans un camping en Bretagne sur internet. A la fin du séjour, au moment de payer, j'ai eu une conversation surprenante avec le patron. Il m'expliqua que sa femme et lui militaient pour que les camping-cars stationnent dans les campings plutôt qu'en sauvage sur les plages. C'est pourquoi, pour me remercier, il décida, sans que je demande quoi que ce soit, de faire un geste commercial en me facturant tout le séjour au prix « voiture ».

A ce moment-là, je me suis aperçu que les meilleures offres n'étaient plus sur internet. Que le système était un labyrinthe qui fonctionnait uniquement dans un sens. Pour faire simple : **« je suis client, je connais mes dates, ma destination, mon budget et je dois en plus me débrouiller (ou avoir de la chance) pour trouver le professionnel à qui je vais donner mon argent ».**

En faisant quelques recherches supplémentaires, je me suis aperçu que ce labyrinthe n'était pas toujours avantageux non plus pour les professionnels. Il fallait trouver une solution ... voici ce que je me suis dit !

*« Et si on inversait l'offre et la demande ! Si les clients pouvaient faire connaître leur intention d'achat aux professionnels avant de choisir, ça donnerait quoi ? »*

**Romain Antunes**  
**Fondateur monhotelier.com**

## ***UNE EQUIPE COMPLEMENTAIRE***



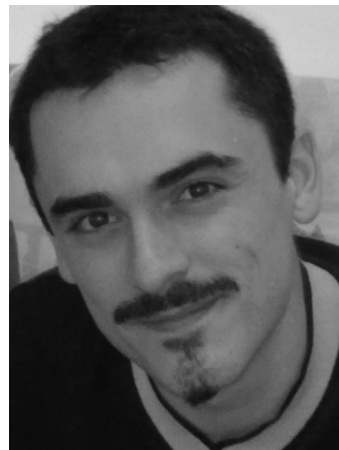
**Romain Antunes - Fondateur**



**Gillan Le Brun - Développeur WEB**



**Virgile Etasse – Responsable clients**



**Romain Fernandez - Dataminer**