

MODÈLE DE STRATÉGIE DE DISTRIBUTION

PRÉSENTATION DE L'HÉBERGEMENT

NOM DE L'HÉBERGEMENT

TYPE : GÎTE CHAMBRE D'HÔTES MEUBLÉ DE TOURISME

LOCALISATION :

CAPACITÉ :

PÉRIODE D'OUVERTURE : SAISONNIÈRE ANNUELLE

CLIENTÈLE CIBLE : LOISIRS PROFESSIONNELLE FAMILIALE
INTERNATIONALE

DÉFINIR DES OBJECTIFS CLAIRS

- OBJECTIF DE TAUX D'OCCUPATION :
- OBJECTIF DE CHIFFRE D'AFFAIRES :
- PART DE RÉSERVATION DIRECTE VISÉE (%) :
- PART MAXIMALE VIA OTA (%) :
- OBJECTIF DE RÉDUCTION DES COMMISSIONS :

CANAUX DE DISTRIBUTION CHOISIS

◆ CANAUX DIRECTS

- SITE INTERNET AVEC MOTEUR DE RÉSERVATION
- TÉLÉPHONE / E-MAIL
- RÉSEAUX SOCIAUX
- RÉSEAU PERSONNEL / BOUCHE-À-OREILLE

POURQUOI CES CANAUX ?

CANAUX DE DISTRIBUTION CHOISIS

◆ CANAUX INDIRECTS (OTA / RÉSEAUX)

- AIRBNB
- BOOKING
- ABRITEL / VRBO
- GÎTES DE FRANCE
- AUTRES :

STRATÉGIE TARIFAIRE

COHÉRENCE ET RENTABILITÉ

- PRIX MOYEN À LA NUITÉE :
- DIFFÉRENCES ÉVENTUELLES SELON LES CANAUX :
- POLITIQUE DE PARITÉ TARIFAIRE : OUI NON
- OFFRES SPÉCIFIQUES (DIRECT / BASSE SAISON) :

GESTION DES DISPONIBILITÉS

- NOMBRE DE PLATEFORMES UTILISÉES :
- GESTION MANUELLE
- CHANNEL MANAGER

RISQUES IDENTIFIÉS :

RÉPARTITION CIBLE DES RÉSERVATIONS

À DÉFINIR EN POURCENTAGE

- RÉSERVATION DIRECTE : %
- OTA PRINCIPALES : %*
- AUTRES CANAUX : %

SUIVI ET INDICATEURS DE PERFORMANCE

À SUIVRE RÉGULIÈREMENT

- TAUX D'OCCUPATION
- COÛT DES COMMISSIONS
- CHIFFRE D'AFFAIRES PAR CANAL
- AVIS CLIENTS
- RENTABILITÉ NETTE

PLAN D' ACTIONS 30 / 60 / 90 JOURS

- ◆ 30 JOURS
 - ACTION 1 :
 - ACTION 2 :
- ◆ 60 JOURS
 - ACTION 1 :
 - ACTION 2 :
- ◆ 90 JOURS
 - ACTION 1 :
 - ACTION 2 :

POINTS DE VIGILANCE

- DÉPENDANCE EXCESSIVE À UNE PLATEFORME
- MAUVAISE MAÎTRISE DES COMMISSIONS
- ABSENCE DE STRATÉGIE DIRECTE
- SURRÉSERVATION

SYNTHÈSE STRATÉGIQUE

EN UNE PHRASE :

MA STRATÉGIE DE DISTRIBUTION REPOSE SUR ...

CONSEIL PÉDAGOGIQUE

LA MEILLEURE STRATÉGIE N'EST PAS D'ÊTRE PARTOUT,
MAIS D'ÊTRE PRÉSENT LÀ OÙ C'EST RENTABLE.