



Conformité au programme hôtelier

Pour pouvoir maintenir les voyageurs dans le programme, il faut préalablement s'assurer que leurs besoins sont satisfaits.

Utilisez cette check-list d'outils de CWT pour favoriser la conformité au programme hôtelier.

- Utilisez *myCWT™*
- Activez la réservation d'hôtels sur *myCWT* pour accéder à l'ensemble du contenu de RoomIt
- Utilisez *CWT Program Messenger*
- Envoyez des e-mails relatifs à l'absence de réservation d'hôtel
- Partagez votre politique voyages et votre programme hôtelier sur *myCWT*
- Participez aux campagnes de fidélisation Loyalty Booster pour vos fournisseurs privilégiés

Des questions ? Contactez votre représentant CWT.

1/3

Les acheteurs de voyages déclarent, en moyenne, qu'un tiers des réservations hôtelières ne sont pas conformes.

Sources :
Projet de recherche GBTA/RoomIt :
Improving Hotel Programs, 2018.

L'emplacement. L'emplacement. L'emplacement.

Soixante-treize pour cent des voyageurs ont déclaré à la Global Travel Association (GBTA) : « Trouver un hôtel près de mon site représente la plus grande difficulté lors de la réservation d'hôtels dans mon programme de voyages d'affaires ».

Il vous suffit d'activer l'accès au contenu hôtelier de RoomIt et vous donnerez à vos voyageurs l'accès à des logements d'affaires dans plus de 73 000 villes dans le monde. En plus du contenu GDS, nous proposons des tarifs RoomIt spécialement négociés qui combinent des réductions allant jusqu'à 20 % et des équipements et options à forte valeur ajoutée, comme la condition de « dernière chambre disponible », le WiFi et l'annulation le jour même.

Les voyageurs peuvent également réserver des hébergements d'autres sources (Booking.com et Expedia Partner Solutions, par exemple) disponibles directement dans vos canaux de réservation d'entreprise.

Communiquer et éduquer.

Soixante-deux pour cent des acheteurs de voyages déclarent fournir aux voyageurs des informations relatives à la politique de voyage, cependant, la plupart des voyageurs affirment ne pas les voir.

Si vous étiez plutôt réticent à envoyer des communications directes aux voyageurs, vous devriez peut-être revoir votre position.

- Utilisez *CWT Program Messenger* pour communiquer avec vos voyageurs, il est disponible par e-mail et par message texte (SMS). De nombreux modèles de communication sont disponibles et rendent la communication claire et aisée. En outre, les clients réduisent les coûts de leur programme de voyage de 4 à 7 % la première année d'utilisation.
- Tirez parti de la fonctionnalité E-mail relatif à l'absence de réservation d'hôtel qui envoie automatiquement un e-mail aux voyageurs qui réservent un billet d'avion ou de train sans hôtel. Dix pour cent des voyageurs réservent un hôtel après avoir ouvert l'e-mail.
- Publiez sur *myCWT* votre politique de programme hôtelier, ainsi que les actualités de l'entreprise et bien plus encore. Il est facile à mettre à jour et fournit des informations utiles à une audience captive.

Récompense et reconnaissance.

Soixante et onze pour cent des voyageurs pensent mériter des points fidélité pour leurs voyages. Si vous cherchez à faire revenir les voyageurs dans votre programme, vous aurez besoin d'un incitatif.

Récompenser les voyageurs n'a jamais été aussi simple avec nos campagnes de fidélisation Loyalty Booster. Adressez-vous simplement à votre représentant CWT pour obtenir de plus amples informations.

Pour en savoir plus, visitez notre [Centre de ressources hôtelières](#) ou contactez votre représentant CWT.