Économiser sur les programmes hôteliers

Vous devez montrer un ROI positif, mais les outils que vous utilisiez auparavant pour réaliser des économies sont en train de changer. Nous avons des solutions.

Négocier ou ne pas négocier — telle est la question.

Nous vous recommandons de négocier des tarifs fixes pour vos principales destinations, pour lesquelles vous pouvez garantir plus de 150 nuitées par an. Ensuite, utilisez les tarifs dynamiques et le contenu RoomIt pour les autres sites. Les tarifs RoomIt et de nombreux tarifs de tiers incluent également la dernière chambre disponible, qui peut représenter un supplément onéreux s'il est négocié avec des tarifs fixes.

En tant que client de CWT, vous avez déjà accès aux tarifs RoomIt par le biais de vos canaux de réservation CWT et votre outil de réservation en ligne. Il vous suffit d'activer la fonctionnalité de réservation hôtelière RoomIt sur *myCWT* en ligne pour accéder à d'autres contenus de tiers (Booking.com et Expedia Partner Solutions, par exemple), s'ils ne sont pas déjà disponibles dans votre outil de réservation en ligne.

Reconsidérez votre position sur les tarifs non remboursables.

Soixante-sept pour cent des voyageurs réserveraient un tarif non remboursable s'il était nettement inférieur aux autres tarifs. Les tarifs non remboursables peuvent être beaucoup moins chers et sont annulés moins souvent qu'on ne le pense, seulement 5 à 6 % du temps.

Même avec quelques annulations, vous pouvez gagner plus que vous ne perdez en utilisant des tarifs non remboursables. Assurez-vous simplement que vos voyageurs comprennent ce qu'ils réservent et sachent à quel moment les tarifs non remboursables sont intéressants.

Activez immédiatement Price Tracking. Oui, tout de suite.

Soixante-dix-sept pour cent des voyageurs interrogés n'utilisent pas les outils de revente/d'assurance des prix, ce qui les prive facilement d'une réduction de 1 à 2 % des coûts du programme de voyage.

Price Tracking vous aide non seulement à réduire vos coûts, mais il peut également vous aider à convaincre les voyageurs de rester dans le programme. Il n'existe plus aucune raison de comparer les offres puisque Price Tracking effectuera automatiquement une nouvelle réservation si un tarif inférieur se présente.

Améliorer la conformité.

Comment améliorer la conformité ? Offrez aux voyageurs un moyen simple et efficace d'accéder aux hôtels souhaités et récompensez-les au moment même où ils le font (ce qui signifie encore plus de points fidélité).

Pour en savoir plus, visitez le Centre de ressources hôtelières ou contactez votre représentant CWT.

RoomIt by CWT

Économisez dès aujourd'hui sur le programme hôtelier !

- Utilisez les tarifs RoomIt et le contenu hôtelier de tiers pour bénéficier de tarifs inférieurs et économiser bien au-delà de vos tarifs préférentiels
- Activez la réservation d'hôtels *myCWT™* pour accéder à l'ensemble du contenu de RoomIt
- Assurez-vous d'avoir accès aux tarifs non remboursables
- Utilisez Price Tracking

Des questions ? Contactez votre gestionnaire de programme.

>50 %

des acheteurs de voyages déclarent que la réduction des coûts est leur objectif principal.

Sources :
Phocuswright U.S. Corporate Travel Report 2018-2022.

Étude GBTA/RoomIt : étude « Improving Hotel Programs in 2019 » (amélioration des programmes hôteliers en 2019).

© CWT 2019