

Business Studio+ : **Promotion de** **la marque et** **connaissance du** **marché pour les** **hôteliers indépendants**

Démarquez-vous de la concurrence sur trivago grâce à une meilleure visibilité et des données exploitables.



Table des matières

1

trivago

2

Business Studio+

3

Abonnement

4

Facturation

5

Assistance

6

Glossaire

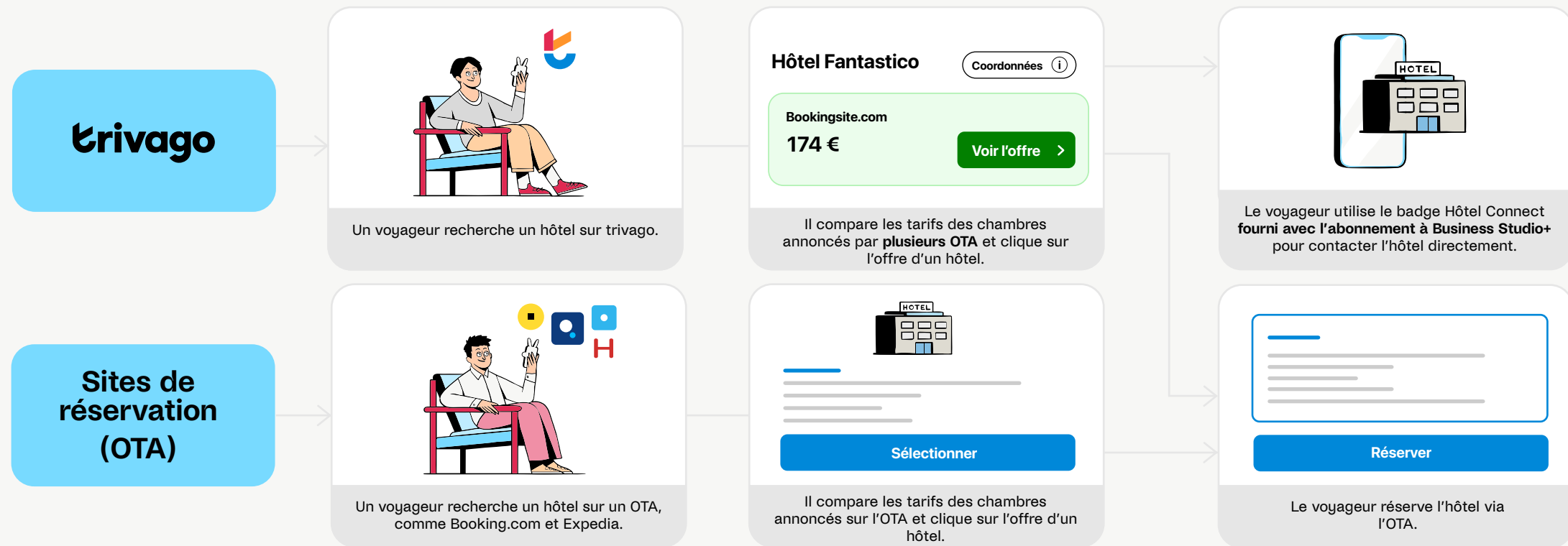
A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and displays a slide. At the top center of the slide is a large black number '1' with a short orange horizontal line underneath it. Below this, the word 'trivago' is written in a bold, black, lowercase sans-serif font. The laptop's bezel is thin and black, with a small circle at the top center. The laptop is shown from a slightly elevated front perspective, resting on a solid orange surface.

1

trivago

trivago et les sites de réservation

De nombreux hôteliers pensent que trivago est un site de réservation (OTA) sur lequel les voyageurs peuvent réserver différents services de voyage, comme des voitures de location, des hôtels et des vols. Cependant, en réalité, trivago est un **comparateur d'hôtels** qui aide les voyageurs à rechercher et à comparer les prix des hôtels annoncés sur des centaines de sites de réservation. Voici un aperçu de leur fonctionnement et de leurs différences pour les voyageurs et les hôteliers.



Ajoutez trivago à votre portefeuille

En tant que **comparateur d'hôtels mondial de premier plan**, trivago attire des millions de voyageurs soucieux des prix dans le monde entier, les aidant à trouver les hébergements qui répondent à toutes leurs attentes.

Pour permettre aux **hôteliers indépendants** de se démarquer sur trivago, nous leur proposons des solutions sur mesure pour **gagner en visibilité** et **générer des réservations directes** à un coût attractif.



+ de 2 milliards
de prix comparés chaque
jour



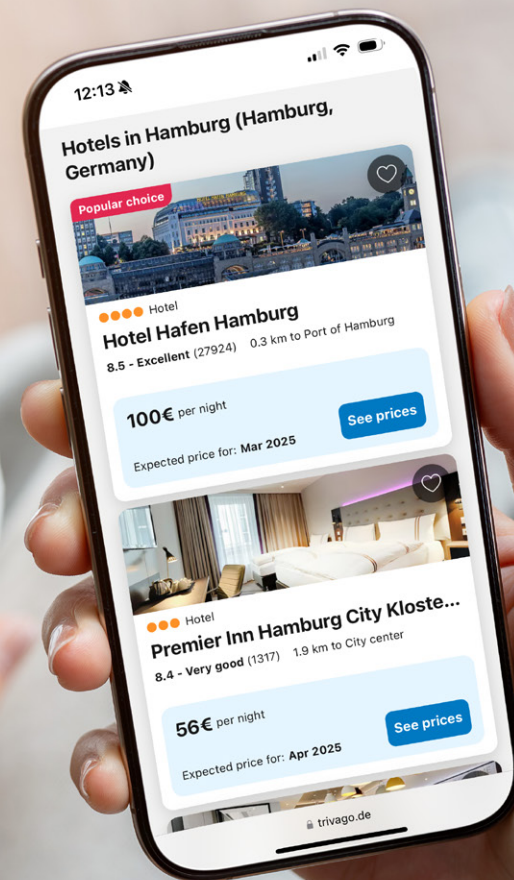
+ de 7 millions
de recherches
quotidiennes

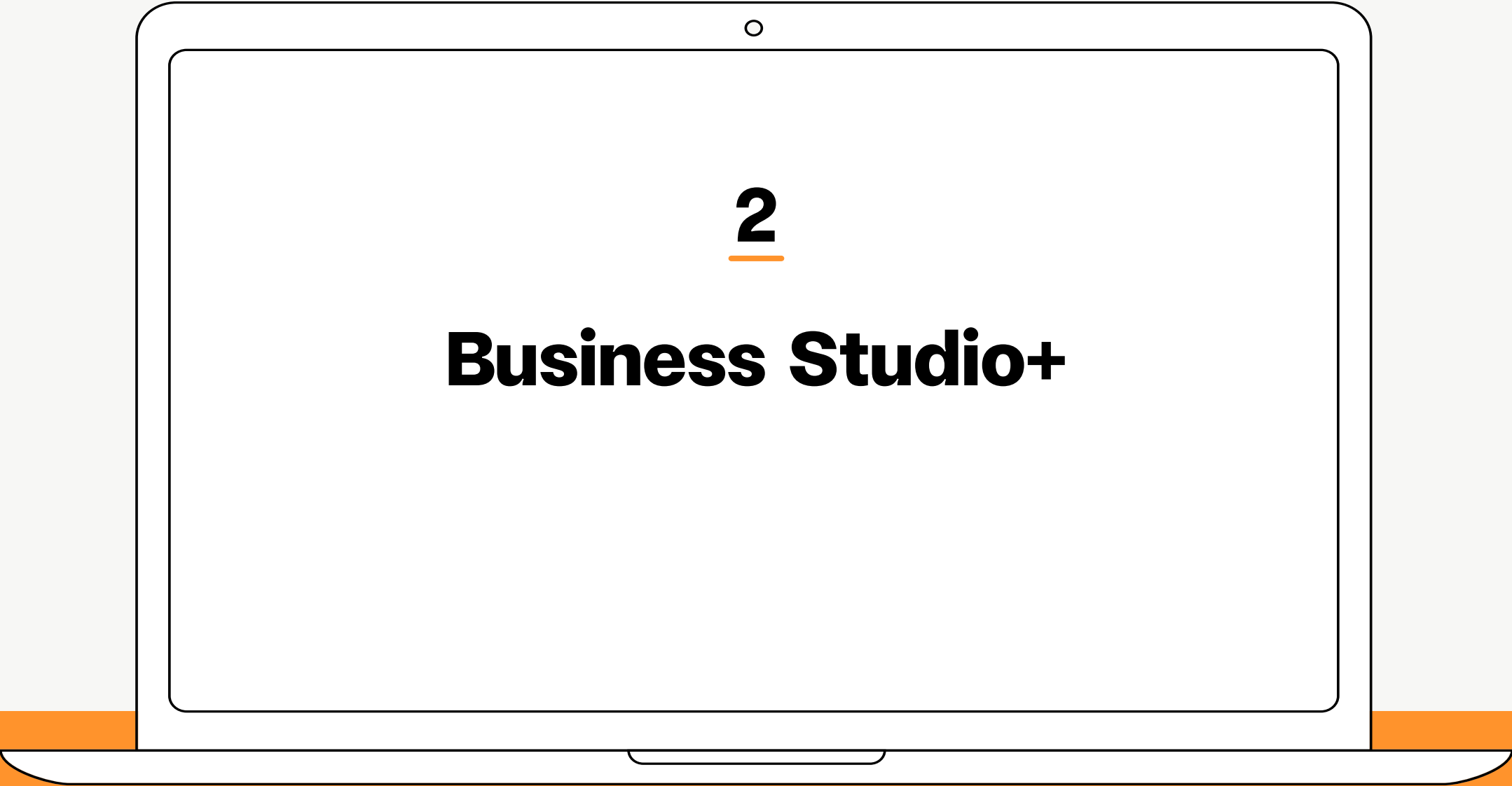


5 millions
d'hôtels et d'hébergements
alternatifs



53
sites Web et applications
localisés



A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and displays the text '2' and 'Business Studio+'. The laptop is shown from a slightly elevated front perspective, with its base resting on a solid orange surface. The background is a light gray.

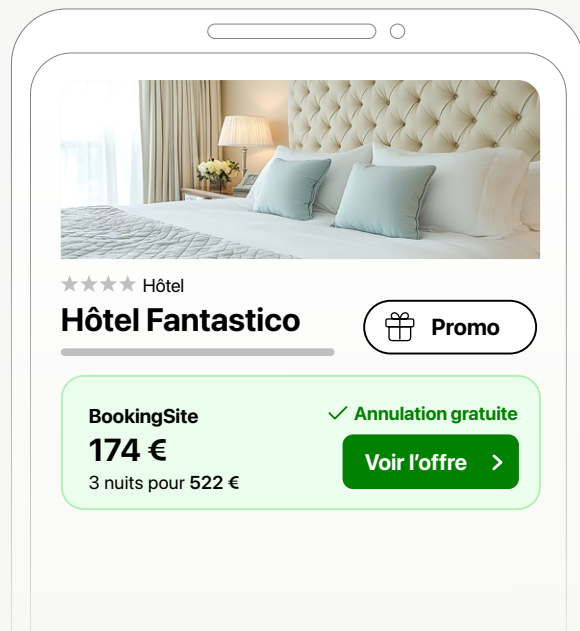
2

Business Studio+

Expertise du marché pour une plus grande portée

Pour réussir aujourd'hui dans le paysage dynamique de l'hôtellerie, il faut comprendre le marché et atteindre les bons voyageurs.

En combinant des informations fondées sur des données avec des promotions ciblées, **Business Studio+** permet aux hôteliers indépendants de **se démarquer** sur trivago et **de prendre l'avantage** sur la concurrence.



Meilleure visibilité

Augmentez la visibilité de votre marque sur l'une des principales plateformes de voyage du secteur, qui vous met en relation avec des voyageurs recherchant des hébergements comme le vôtre.



Décisions fondées sur des données

Découvrez les stratégies tarifaires en ligne de vos concurrents et les tendances de recherche de vos voyageurs potentiels sur trivago pour rester attractif sur le marché.



Marketing stratégique

Promouvez votre marque avec des offres promotionnelles qui donnent à votre public ciblé sur trivago une raison supplémentaire de vous choisir.

Offres d'hôtel

Attirez plus de voyageurs grâce à des promotions exclusives

Étant donné que vous êtes en concurrence avec une multitude d'hôtels sur trivago, il est important que vous attiriez l'attention des voyageurs dans les résultats de recherche.

Avec les Offres d'hôtel, vous disposez d'un espace dédié sur trivago pour **promouvoir de super offres** avec vos coordonnées qui susciteront l'intérêt des voyageurs et les encourageront à réserver.

- ✓ Démarquez-vous sur trivago avec le **badge Promo** cliquable sur votre profil, visible sur **tous les appareils** et sur **l'appli trivago**.
- ✓ Améliorez **l'expérience des voyageurs** en leur offrant des avantages hôteliers qu'ils apprécieront.
- ✓ Personnalisez vos offres **gratuitement** ou **à prix réduit**, définissez une date d'expiration ou gardez l'offre ouverte.
- ✓ Toutes les **offres prêtes à l'emploi** sont traduites pour les voyageurs sur les marchés pris en charge par trivago.



Le saviez-vous ?

trivago aide chaque mois **plus de 50 millions de voyageurs** à trouver de super offres d'hôtel en quelques clics.

Comparaison des tarifs

Affinez votre stratégie tarifaire

De petites différences de tarifs sur trivago peuvent avoir un impact important sur les performances de votre hébergement.

Pour vous aider à rester attractif, la Comparaison des tarifs vous fournit les détails dont vous avez besoin pour **suivre les tarifs en ligne des chambres de vos concurrents tout au long de l'année**. Vous pourrez ainsi transformer vos idées en actions et planifier efficacement.

- ✓ Surveillez les **tarifs de vos principaux concurrents** sur plusieurs sites de réservation.
- ✓ Comparez les tarifs pour les types de chambres **avec et sans petit déjeuner**.
- ✓ Identifiez les tarifs **les plus bas et les plus élevés** sur le marché.
- ✓ Profitez d'un **aperçu jusqu'à 180 jours** de l'évolution des tarifs et des tendances.



Le saviez-vous ?

Notre plateforme traite **plus de 2 milliards de comparaisons de prix chaque jour**. Assurez-vous que vos tarifs ressortent dans les résultats de recherche et générez des réservations.

Profil des visiteurs

Touchez votre public cible sur trivago

Lorsque vous savez quels voyageurs s'intéressent à votre hébergement sur trivago et que vous comprenez ce qu'ils recherchent, vous pouvez mettre en place des initiatives marketing qui les intéressent directement.

Pour vous aider à vous concentrer sur votre public ciblé sur trivago, le Profil des visiteurs offre **une vue d'ensemble claire de l'identité de ces voyageurs potentiels.**

- ✓ Vérifiez la **durée du séjour** que les voyageurs aimeraient réserver.
- ✓ Sachez à **quelles périodes** les voyageurs souhaitent séjourner (par exemple, le week-end ou en semaine).
- ✓ Identifiez les **pays** d'où viennent les voyageurs.
- ✓ Comparez l'intérêt que les voyageurs portent à votre hébergement par rapport à **la concurrence.**



Le saviez-vous ?

Nous enregistrons **plus de 7 millions de recherches par jour.** Tirez parti de votre profil trivago pour susciter l'intérêt des voyageurs et influencer leur décision de réservation.

Hôtel Connect

Soyez plus accessible pour les voyageurs

Même dans le monde numérique d'aujourd'hui, les voyageurs ont leurs modes de communication préférés. Pour que chacun y trouve son compte, **Hôtel Connect** donne à vos coordonnées une place plus importante sur votre profil grâce au **badge de contact** cliquable.

En cliquant sur ce badge, le voyageur voit apparaître vos **coordonnées**, ce qui lui permet de vous contacter directement.

- ✓ Permettez aux voyageurs potentiels d'accéder rapidement à **votre numéro de téléphone, à votre adresse e-mail** ainsi qu'au **lien menant à votre site Internet**.
- ✓ Donnez la possibilité aux voyageurs de vous contacter sur **leur ordinateur portable, leur smartphone** et via **l'appli trivago**.
- ✓ Ouvrez la porte aux **réservations hors ligne**.



Le saviez-vous ?

Avec **53 sites Internet et applis traduits** au service des voyageurs du monde entier, votre prochain voyageur n'est qu'à un clic.



3

Abonnement

Comment commencer votre abonnement ?

1. Connectez-vous à trivago Business Studio.

Votre adresse e-mail

admin@hotel.com

Suivant

2. Accédez à Business Studio+ et cliquez sur Passer à la version supérieure maintenant.

Accueil

Rate Connect

Business Studio+

Infos sur l'hébergement

Passer à la version supérieure maintenant

3. Indiquez votre moyen de paiement.

+ Ajouter un moyen de paiement

☐ Carte de crédit/débit

☐ Virement SEPA

Nous acceptons les cartes de crédit et de débit, ainsi que les paiements en euros provenant des 36 pays de la zone SEPA.

4. Sélectionnez la devise que vous souhaitez utiliser pour le paiement.

€ - Euro

Remarque : il ne sera pas possible de changer la devise après la première facturation de votre campagne.

5. Saisissez votre adresse de facturation, y compris votre numéro d'identification fiscale le cas échéant.

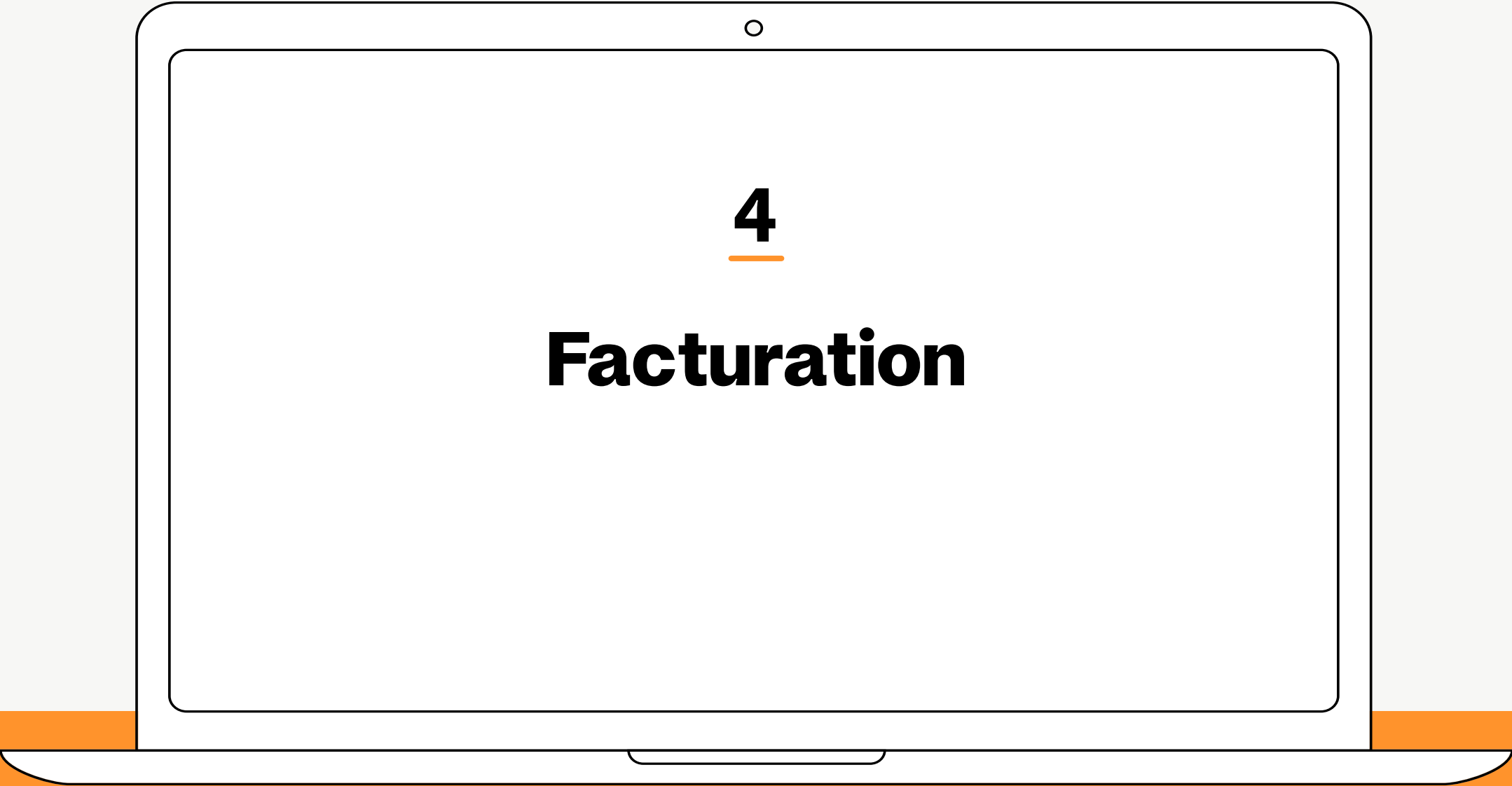
Adresse de facturation

6. Cochez cette case pour confirmer que vous acceptez les conditions générales d'utilisation, puis commencez votre abonnement.



J'accepte les présentes Conditions générales d'utilisation.

Commencer l'abonnement

A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and displays the number '4' with an orange underline, followed by the word 'Facturation' in a bold, black, sans-serif font. The laptop's bezel and base are outlined in black, and it sits on a solid orange surface.

4

Facturation

Comment fonctionne la facturation ?

Business Studio+ fonctionne comme un **abonnement annuel** avec une tarification basée sur le marché.

L'abonnement se renouvelle automatiquement, mais vous pouvez l'annuler à tout moment dans trivago Business Studio avant la date de renouvellement automatique.

 Bonjour,
Hôtelier



Facturation

Factures

							Télécharger
							Télécharger

Les factures sont envoyées par e-mail et peuvent également être téléchargées sous la rubrique **Factures** dans la section Paramètres de votre compte Business Studio.



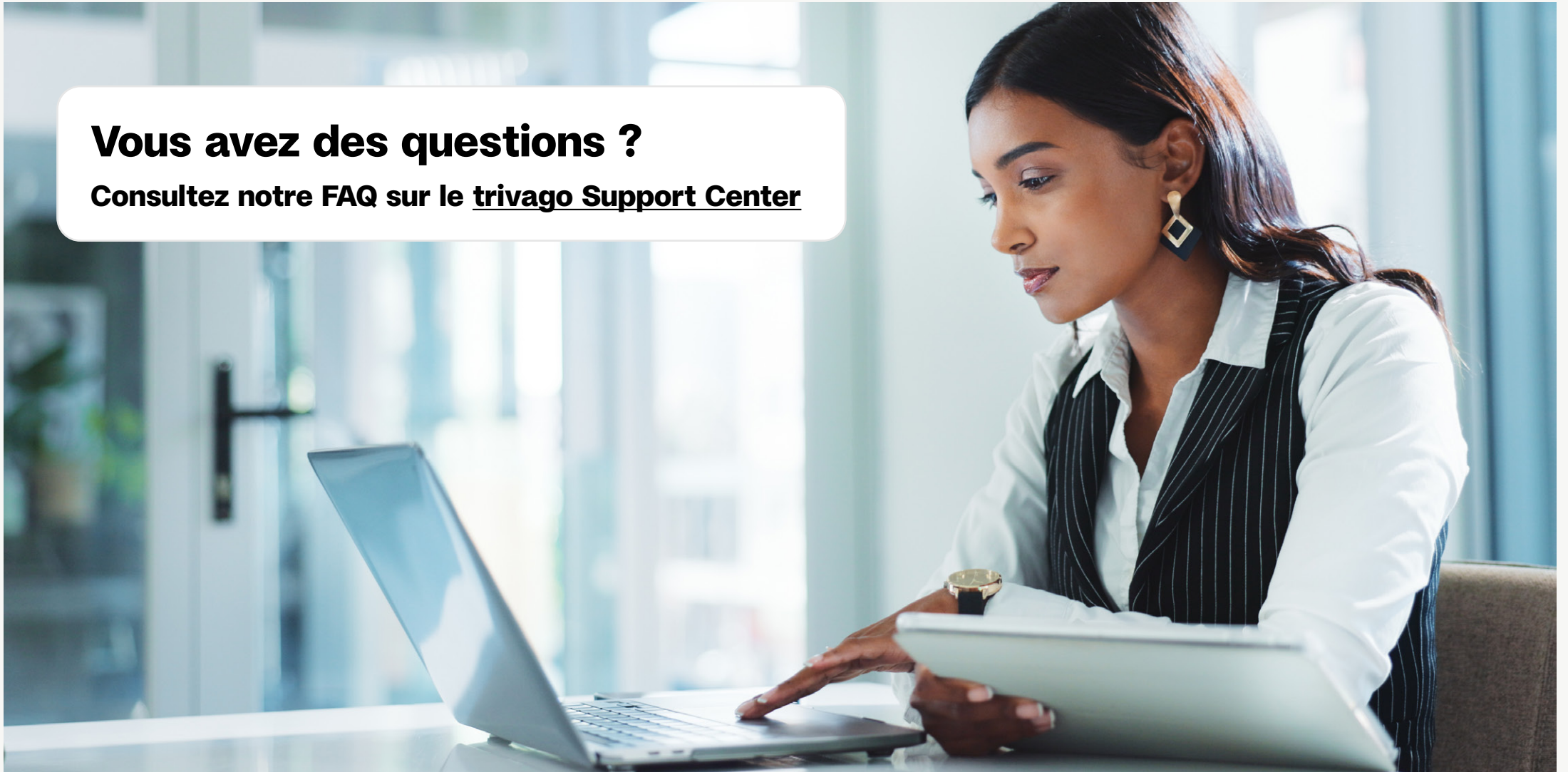
A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and displays the number '5' in a large, bold, black font, with a short orange horizontal line underneath it. Below the number, the word 'Assistance' is written in a bold, black, sans-serif font. The laptop's bezel and base are outlined in black, and the base sits on a solid orange surface.

5

Assistance

Vous avez des questions ?

Consultez notre FAQ sur le [trivago Support Center](#)



A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and displays the text '6' and 'Glossaire'. The laptop is shown from a slightly elevated front perspective, with its base resting on a solid orange surface. The background is a light gray.

6

Glossaire

Terminologie du secteur : de la technologie hôtelière au metasearch

Agences

Entreprises qui soutiennent les hôtels dans leur stratégie de marketing.

Canaux de distribution

Plateformes où les chambres sont vendues directement (par exemple, site Internet de l'hôtel) ou indirectement (par exemple, OTA, comparateur d'hébergements).

Channel Manager

Logiciel qui automatise les mises à jour des tarifs et de l'inventaire sur plusieurs plateformes de réservation afin d'éviter les surréservations.

Comparateur d'hôtels

Plateformes, comme trivago, qui comparent les offres d'hôtels sur différents sites de réservation et redirigent les utilisateurs pour la réservation.

Comparateur de tarifs

Outil qui recueille des données sur le marché, notamment :

- les tarifs des concurrents ;
- les tarifs sur les différents canaux de distribution ;
- la demande locale et le taux d'occupation ;
- les événements et fêtes de la région.

Compétitivité des tarifs

Stratégie consistant à fixer des prix attractifs pour le public cible tout en maintenant la rentabilité.

Coût par acquisition (CPA)

Modèle basé sur des commissions où les frais ne s'appliquent que lorsqu'une réservation est effectuée.

Coût par clic (CPC)

Modèle de paiement dans lequel des frais sont appliqués chaque fois que quelqu'un clique sur une annonce ou une publicité.

Fournisseur de connectivité

Entreprise proposant un logiciel qui aide les hôtels à distribuer leur inventaire et à gérer leurs opérations.

Gestion des relations clients (CRM)

Système de gestion des interactions avec les voyageurs et les prospects afin d'améliorer le service, les ventes et la fidélisation.

Grossiste

Tiers qui achète des chambres d'hôtel en gros pour les vendre aux sites de réservation et aux agents de voyages.

Impressions

Nombre de fois où une annonce d'hôtel apparaît dans les résultats de recherche, indépendamment du nombre de clics.

Logiciel de gestion d'hébergements (PMS)

Logiciel permettant de gérer les opérations hôtelières, telles que les réservations, la réception et les rapports.

Moteur de réservation

Outil permettant d'effectuer des réservations directes sur le site Internet d'un hôtel.

Non-disponibilité des tarifs

Le temps, en pourcentage, où le tarif d'un hébergement n'apparaît pas dans les résultats de recherche.

OTA (site de réservation)

Sites tiers, tels que Booking.com et Expedia, qui vendent des chambres d'hôtel et d'autres services de voyage.

Parité tarifaire

Les tarifs des chambres sont les mêmes dans tous les canaux de distribution.

Système central de réservation (CRS)

Logiciel utilisé pour gérer la disponibilité, les tarifs et les réservations sur l'ensemble des canaux de distribution.

Taux de clics (CTR)

Pourcentage de personnes ayant cliqué sur un message marketing pour se rendre sur une page Internet.

Taux de conversion

Pourcentage de visiteurs d'un site Internet qui accomplissent une action souhaitée, par exemple une réservation