

Rate Connect : Des réservations directes en toute simplicité pour les hôteliers indépendants

Faites la promotion des tarifs du site Internet de
votre hôtel sur trivago.



★★★★ Hôtel

Hôtel Fantastico

Notre prix le plus bas

✓ Site de l'hôtel

174 €

3 nuits pour 522 €

✓ Annulation gratuite

Voir l'offre >

Table des matières

1

trivago

2

Rate Connect

3

Fournisseurs de
connectivité

4

Configuration d'une
campagne

5

Gestion et suivi de ma
campagne

6

Facturation

7

Assistance

8

Glossaire

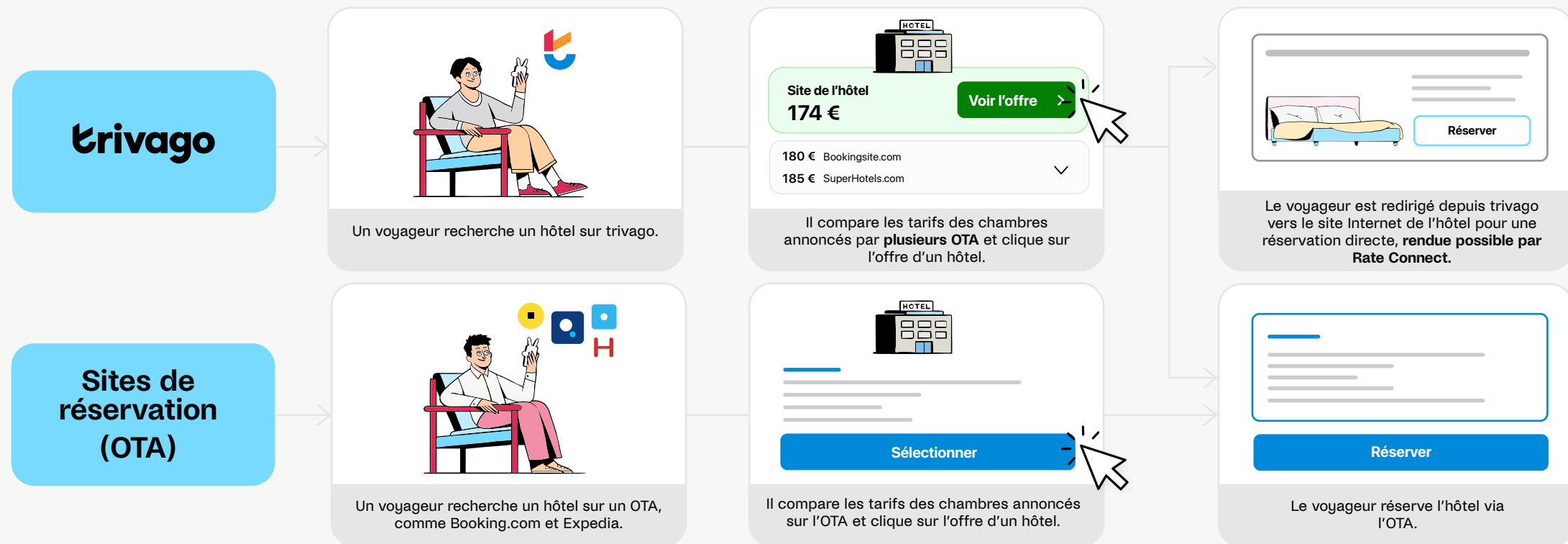
A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and displays a slide. The slide has a large number '1' in the center, which is underlined with a blue line. Below the number is the word 'trivago' in a bold, black, sans-serif font. The laptop is shown from a front-facing perspective, with its base and keyboard area visible at the bottom. The background is a solid light gray, and the laptop sits on a solid blue surface.

1

trivago

trivago et les sites de réservation

De nombreux hôteliers pensent que trivago est un site de réservation sur lequel les voyageurs peuvent réserver ce dont ils ont besoin pour leurs voyages, qu'il s'agisse de voitures, d'hôtels ou de vols. En réalité, trivago est un **comparateur d'hôtels** sur lequel les voyageurs peuvent rechercher et comparer les prix des hôtels proposés par 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



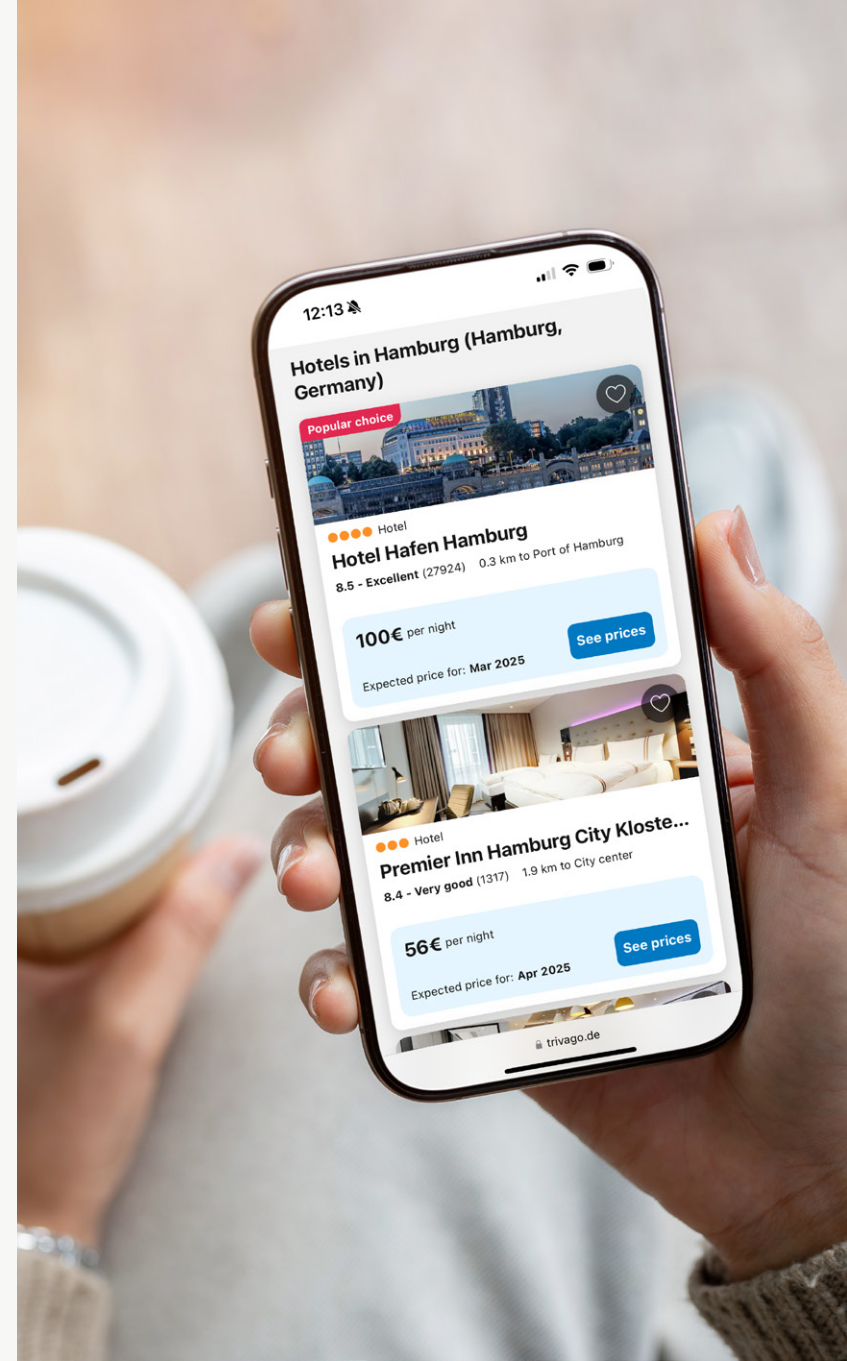
+ de 7 millions
de recherches quotidiennes

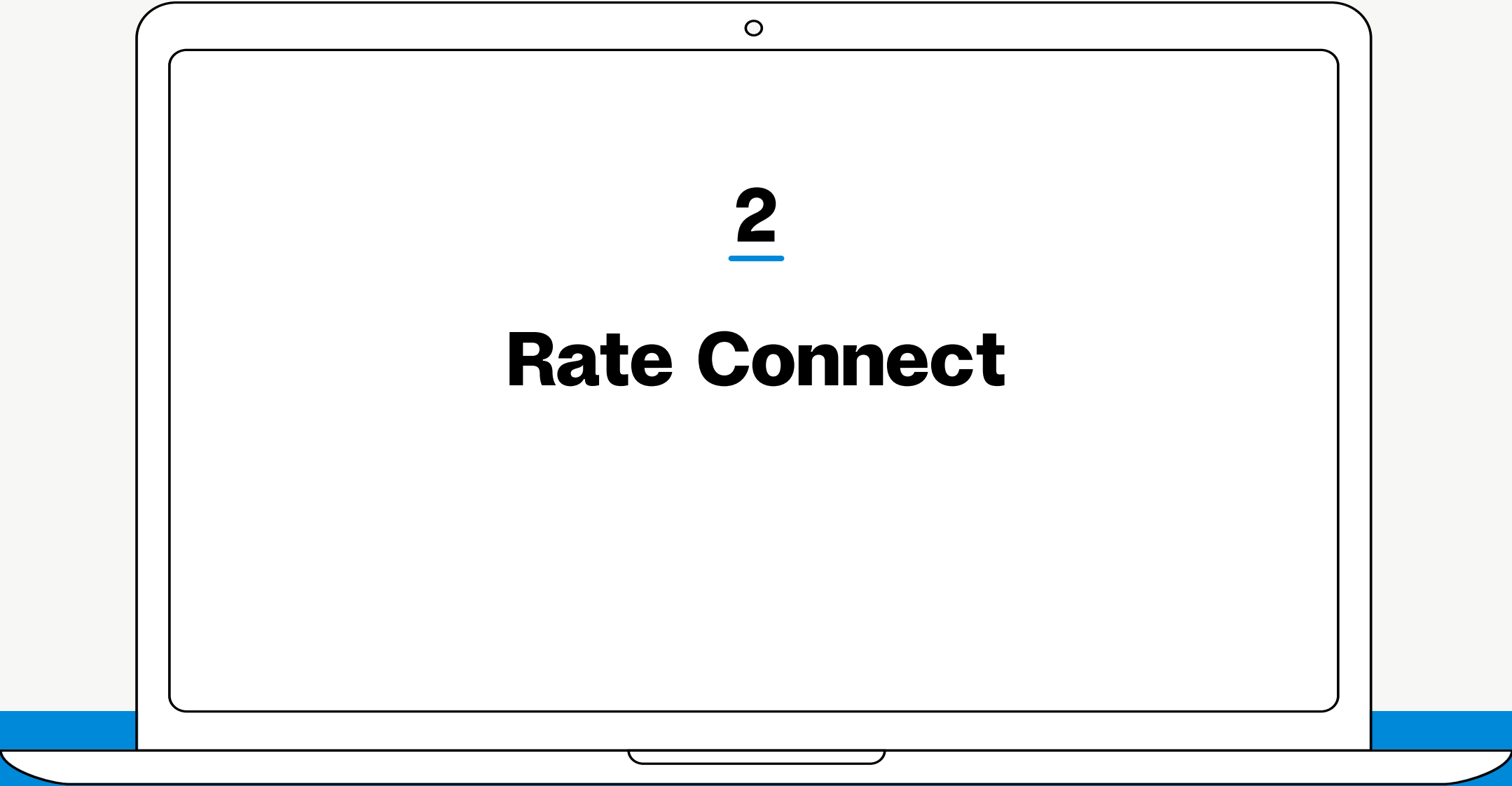


5 millions
d'hôtels et d'hébergements
alternatifs



53
sites Web et applications
localisés



A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and displays the text '2' and 'Rate Connect'. The laptop is shown from a slightly elevated front perspective, with a blue surface visible at the bottom.

2

Rate Connect

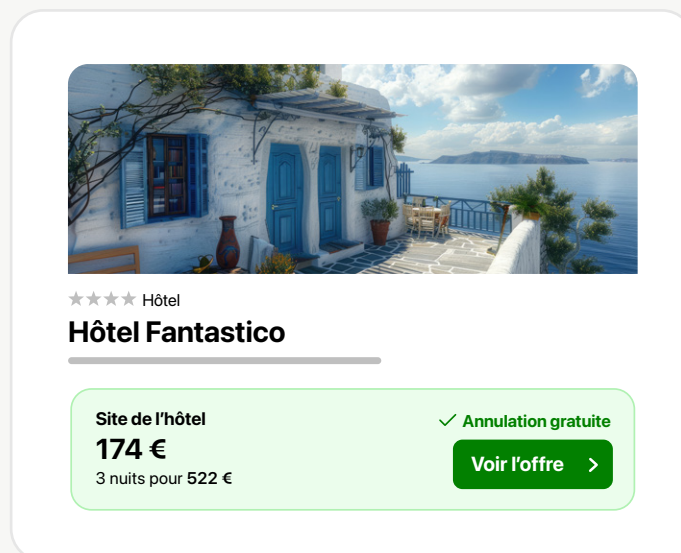
Faites la promotion des tarifs de votre site Internet sur trivago

Dans le monde des réservations d'hôtel où règne une forte concurrence, la visibilité et la tarification sont essentielles pour remplir votre hôtel. Le prix étant le principal filtre utilisé par les voyageurs qui recherchent un hébergement sur trivago, **Rate Connect** vous permet d'annoncer **les tarifs de votre site Internet les plus bas** et de rivaliser de manière efficace avec les OTA et les hôtels concurrents.



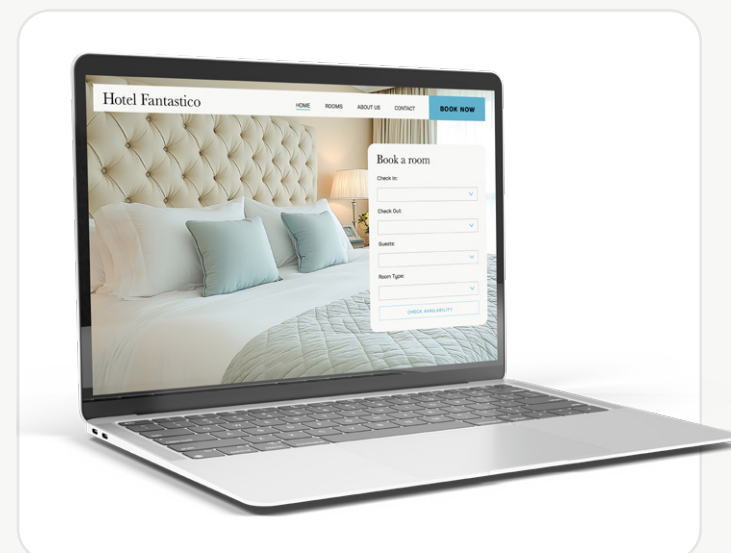
Touchez plus de voyageurs

Promouvez les tarifs de votre site Internet sur les marchés de trivago pris en charge par votre fournisseur de connectivité.



Influez sur votre visibilité

Améliorez la visibilité des tarifs de votre site Internet sur trivago en fonction du taux de commission que vous choisissez.



Gérez la relation client

Communiquez avec vos futurs voyageurs dès leur réservation et jusqu'à longtemps après leur départ.

Lancez une campagne

La campagne de **paiement par séjour (CPA)** de Rate Connect vous permet d'obtenir des réservations directes **sans risque** et avec une rentabilité optimale.

Et la cerise sur le gâteau ? Quel que soit le moment où les futurs voyageurs réservent et arrivent, vous ne payez une commission sur leur réservation directe **qu'une fois leur séjour terminé**.



Options de commission

Choisissez entre un taux de 12 %, 15 %, 18 %, 20 % ou 25 % pour vos réservations directes.



100 % d'automatisation

Laissez trivago faire le travail à votre place grâce à cette campagne entièrement automatisée.



Analyses quotidiennes

Gardez un œil sur les performances de votre campagne et sur vos réservations directes.

La disponibilité de cette campagne CPA dépend de la configuration avec vos fournisseurs de connectivité.



Améliorez votre visibilité et votre potentiel de réservation

L'offre **en meilleure position** est la plus recherchée pour promouvoir les offres d'hôtels. Elle reçoit en effet la majorité des clics, ce qui en fait un facteur clé pour atteindre les voyageurs.





★★★★ Hôtel

Hôtel Fantastico

Notre prix le plus bas

Site de l'hôtel

174 €

3 nuits pour 522 €

✓ Annulation gratuite

Voir l'offre >

Bookingsite.com

180 €

Voir l'offre >

SuperHotels.com

183 €

Voir l'offre >

Avec les **Opportunités** de Rate Connect, vous pouvez augmenter vos chances que les tarifs de votre site Internet apparaissent dans cette position stratégique et ainsi augmenter votre part de clics grâce un taux de commission plus élevé.

12 % de commission

15 % de commission

Augmentation estimée en meilleure position : ↗ 24 %

18 % de commission

Augmentation estimée en meilleure position : ↗ 43 %

Recommandation

20 % de commission

Augmentation estimée en meilleure position : ↗ 81 %

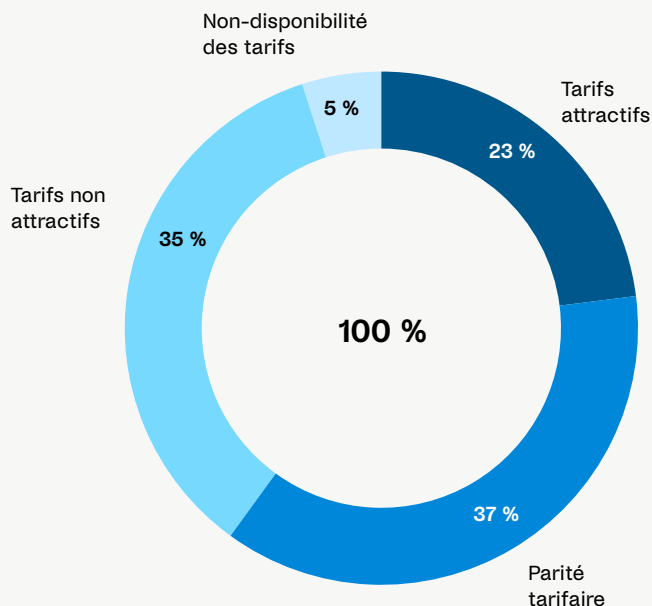
25 % de commission

Augmentation estimée en meilleure position : ↗ 107 %

Soyez attractif, gardez une longueur d'avance

Vous manquez de temps pour vérifier la compétitivité de vos tarifs sur trivago ? Nous sommes là pour vous aider !

Nous vous fournirons les données cruciales dont vous avez besoin pour vous tenir au courant :



Tarifs attractifs

23 %



Les tarifs de votre site Internet **étaient les plus bas** par rapport à tous les tarifs affichés que trivago reçoit pour votre hébergement.

Parité tarifaire

37 %



Les tarifs de votre site Internet **étaient les plus bas** et à parité par rapport à tous les tarifs affichés que trivago reçoit pour votre hébergement.

Tarifs non attractifs

35 %



Les tarifs de votre site Internet **n'étaient pas les plus bas** par rapport à tous les tarifs affichés que trivago reçoit pour votre hébergement.

Non-disponibilité des tarifs

5 %



Le temps, en pourcentage, pendant lequel trivago **n'a pas reçu** les tarifs de votre site Internet pour votre hébergement.

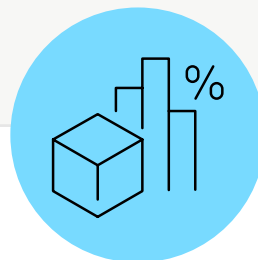
Les Opportunités de Rate Connect sont disponibles sur la base d'un minimum de 100 impressions de votre hébergement sur trivago sur une période de 30 jours. Vous pouvez suivre vos impressions sur votre page d'accueil de Business Studio.

Optimisez votre campagne

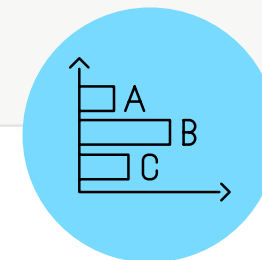
Avec Rate Connect, vous pouvez tirer parti de la puissance de metasearch de trivago pour **générer un trafic plus qualifié vers votre site Internet**, où vous contrôlez les réservations directes et offrez aux voyageurs une expérience de réservation fluide et sécurisée.



Maintenez toujours votre campagne active. Si votre campagne est en pause, les tarifs de votre site Internet et le lien vers votre page de réservation ne seront plus disponibles sur trivago.



Consultez régulièrement vos analyses pour suivre vos **performances** sur **trivago** et avec **Rate Connect**.



Veillez à ce que **les tarifs de votre site Internet soient les plus bas** par rapport aux hôtels concurrents et aux tarifs annoncés par les OTA pour votre hébergement.

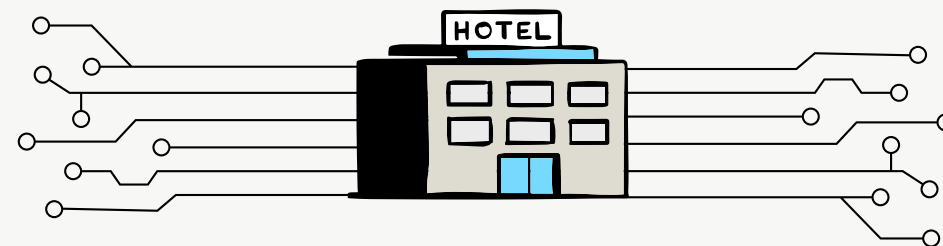
A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and displays the number '3' with a blue underline, followed by the text 'Fournisseurs de connectivité' in bold black font. The laptop is shown from a slightly elevated front perspective, with a blue horizontal bar at the bottom representing the base or keyboard area.

3

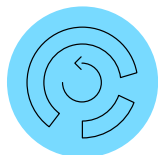
Fournisseurs de connectivité

Faites appel à un fournisseur de connectivité

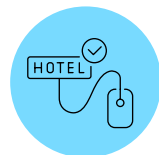
Sur le marché numérique d'aujourd'hui, une connectivité sans faille et une large distribution sont essentielles pour permettre aux hôteliers indépendants de prospérer.



Voici ce qu'un fournisseur de connectivité peut vous apporter :



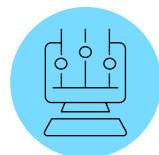
Un logiciel de gestion d'hébergements (PMS) :
Simplifiez vos opérations quotidiennes, du service de ménage aux réservations, pour une plus grande efficacité.



Un moteur de réservation :
Sécurisez les réservations directes des voyageurs sur votre site Internet grâce à une expérience de réservation sans tracas.



Un Channel Manager :
Connectez votre PMS pour mettre à jour vos tarifs et vos disponibilités sur plusieurs plateformes rapidement et facilement.



Un système central de réservation (CRS) :
Gérez vos tarifs, vos disponibilités, vos réservations et votre distribution sur plusieurs canaux.



Soyez connecté

Pour promouvoir les tarifs de votre site Internet sur trivago avec Rate Connect, **vous devez travailler avec un fournisseur de connectivité** qui collabore avec nous et prend en charge la campagne de paiement par séjour.

Découvrez la liste complète des fournisseurs de connectivité avec lesquels nous travaillons.

A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and displays the number '4' with a blue underline, followed by the text 'Configuration d'une campagne' in bold black font. The laptop is shown from a slightly elevated front perspective, with a blue horizontal bar at the bottom representing the base or keyboard area.

4

Configuration d'une campagne

Comment configurer votre campagne

Voici ce dont vous avez besoin :

✓ Un compte Business Studio

Vous êtes déjà inscrit ? Super !

Vous n'avez pas encore inscrit votre hébergement sur [trivago Business Studio](#) ?

Faites-le dès aujourd'hui, c'est **gratuit**.

✓ Un fournisseur de connectivité

trivago travaille avec plus de 60 fournisseurs de connectivité pour aider les hôteliers du monde entier avec la campagne Rate Connect de paiement par séjour.

[Consulter la liste de nos partenaires](#)

✓ Une connexion vérifiée

Contactez votre fournisseur de connectivité et demandez à ce que les tarifs et disponibilités de votre site Internet soient connectés à trivago pour Rate Connect.



Comment configurer votre campagne

1. Connectez-vous à trivago Business Studio.

Votre adresse e-mail

admin@hotel.com

Suivant

2. Allez sur Rate Connect et cliquez sur Créer une campagne.

Accueil

Rate Connect

Business Studio+

Infos sur l'hébergement

Créer une campagne

3. Parcourez les avantages de la campagne de paiement par séjour.

- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____

Continuer

4. Optez pour le taux de commission recommandé ou choisissez celui qui vous convient.



Plus la commission est élevée, plus vous avez de visibilité.

Comment configurer votre campagne

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

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

€ - Euro

€ - Euro

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

Adresse de facturation

7. Indiquez votre moyen de paiement pour Rate Connect.

[+ Ajouter un moyen de paiement](#)

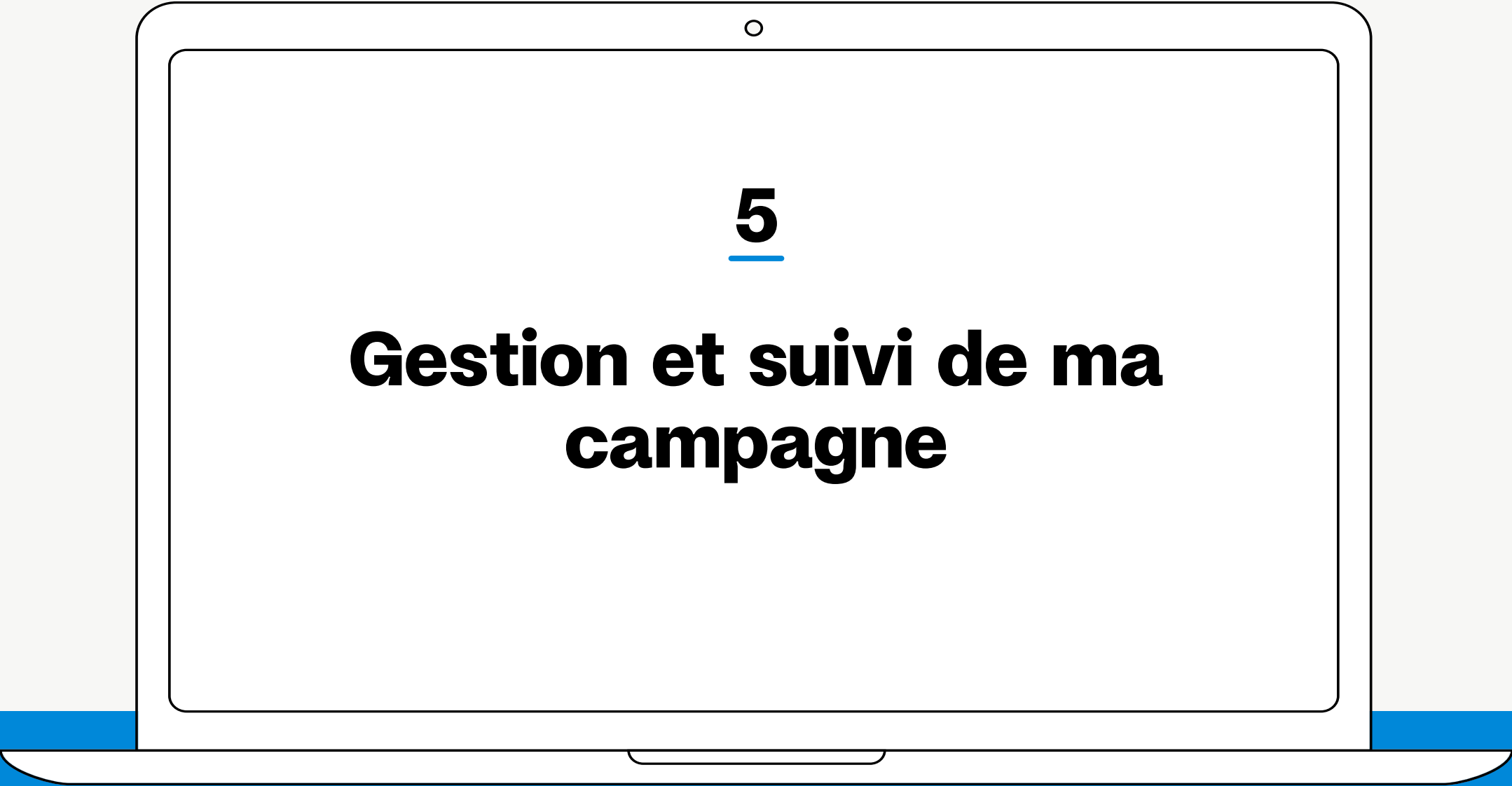
☐ Carte de crédit/débit
 ☐ Virement SEPA

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

8. Cochez cette case pour confirmer que vous acceptez les conditions générales, puis lancez votre campagne.

☒ J'accepte les présentes [Conditions générales d'utilisation](#).

Lancer la campagne

A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and displays the number '5' with a blue underline, followed by the text 'Gestion et suivi de ma campagne' in bold black font. The laptop is shown from a slightly elevated front perspective, with a blue surface visible at the bottom.

5

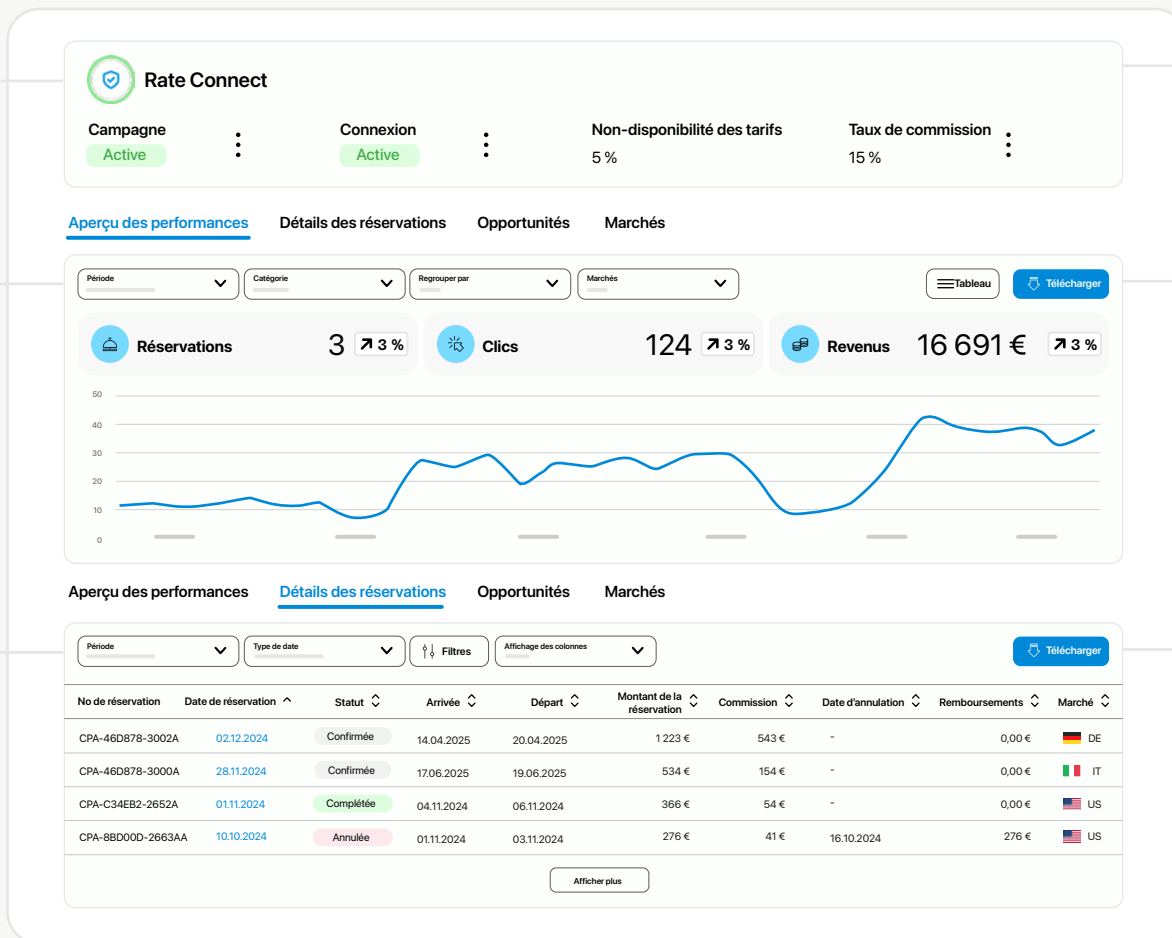
Gestion et suivi de ma campagne

Gérez votre campagne et suivez votre succès

Vérifiez le statut de la campagne et de la connexion.

Utilisez les filtres pour trier les analyses.

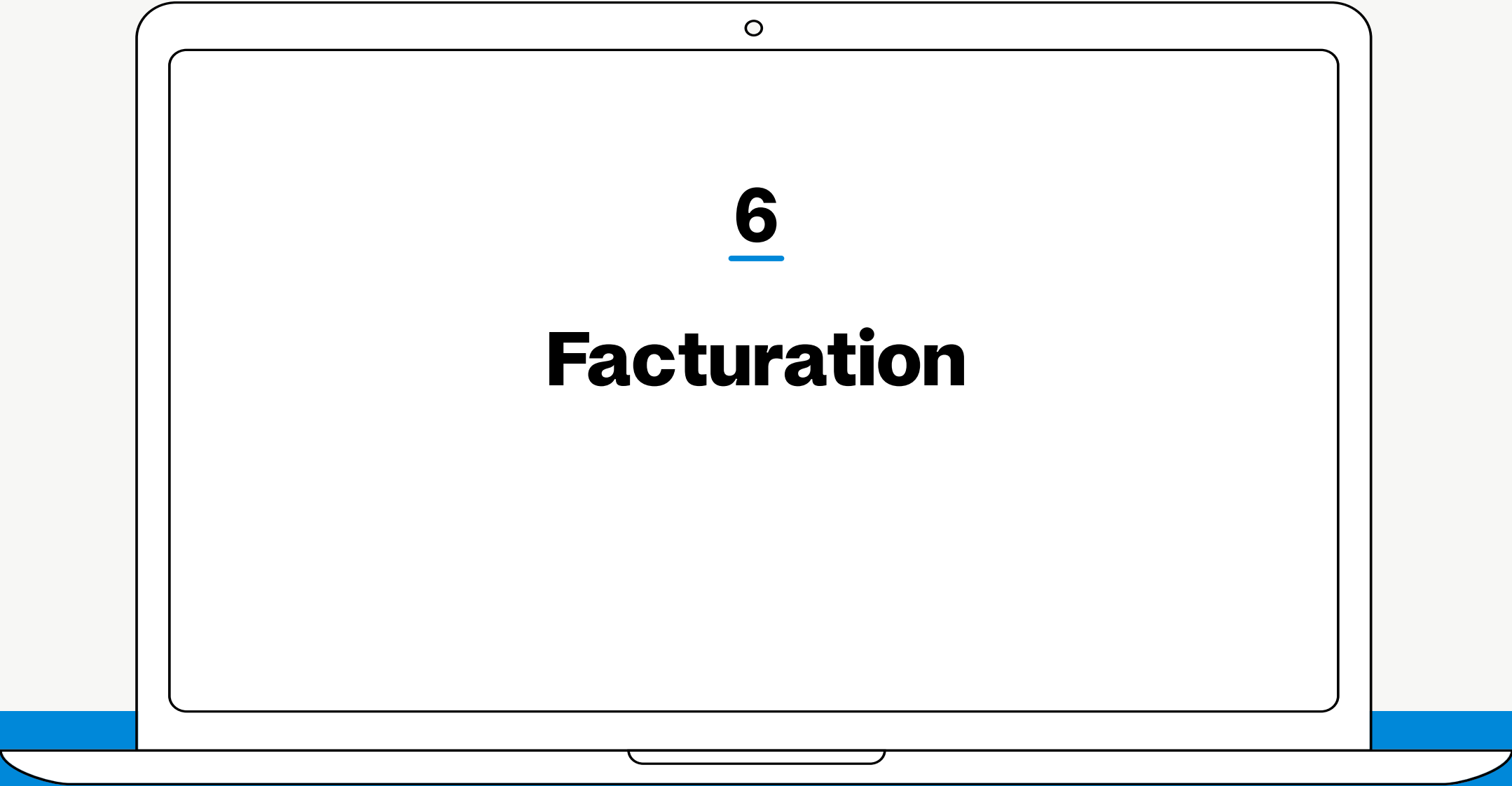
Filtrez et consultez les détails des réservations directes.



Vérifiez le taux de commission actuel et modifiez-le si nécessaire.

Contrôlez vos indicateurs clés sous forme de tableau ou de graphique, et téléchargez les données si vous le souhaitez.

Téléchargez les analyses et les détails des réservations directes.

A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and displays the text '6' and 'Facturation'. The laptop is shown from a slightly elevated front perspective, with a blue horizontal bar at the bottom representing the base or a surface.

6

Facturation

Comment fonctionne la facturation

Quel que soit le moment où vous générez une réservation directe avec Rate Connect, trivago ne vous la facturera **qu'après le départ des voyageurs**.

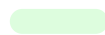
Le montant facturé est basé sur le taux de commission que vous aurez choisi pour votre campagne de paiement par séjour. Les réservations directes annulées ne vous seront pas facturées à moins que vous ne conserviez une partie ou la totalité du montant de la réservation.

 Bonjour,
Hôtelier

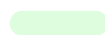


Facturation

Factures



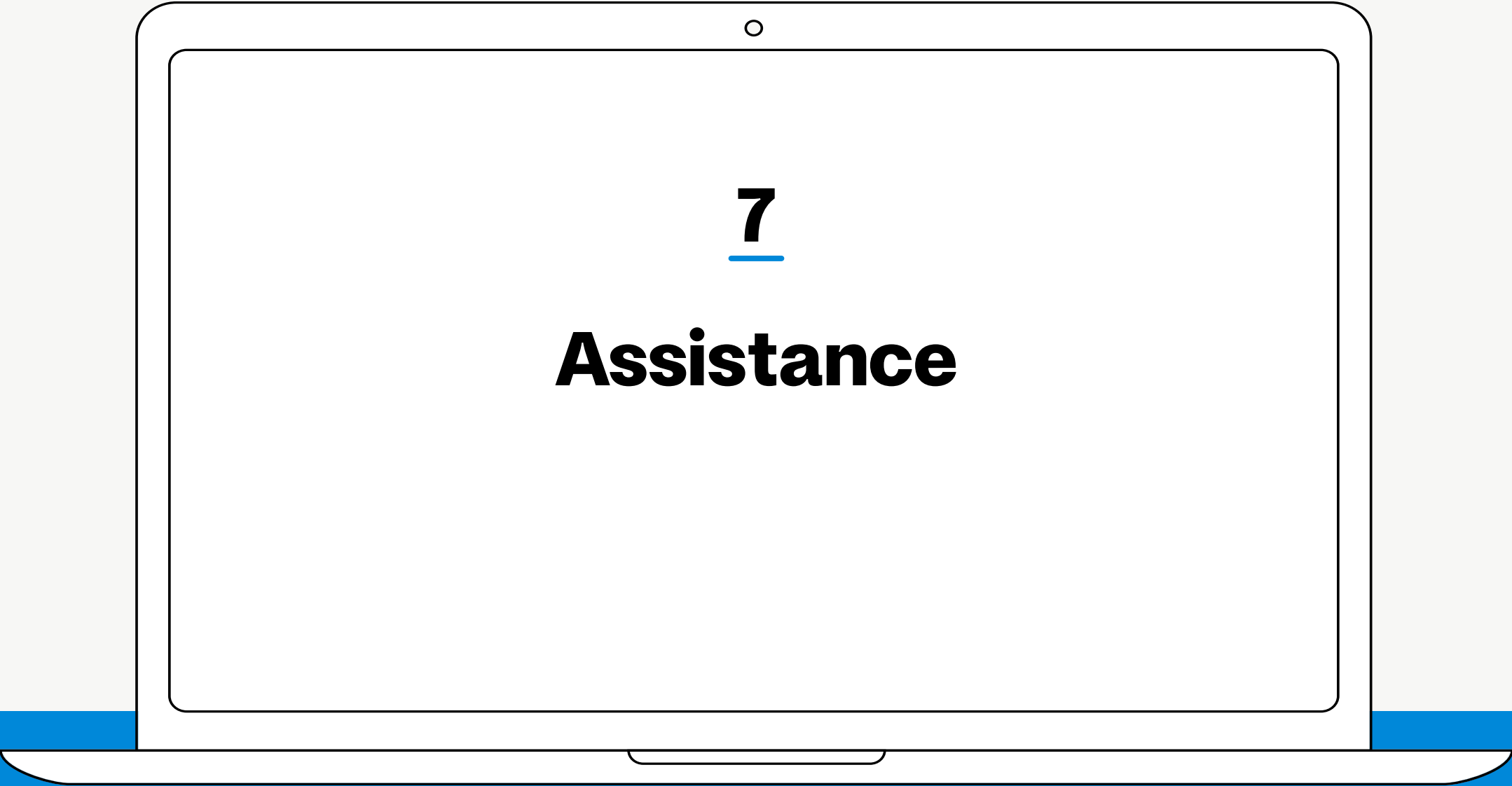
Télécharger



Télécharger

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



A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and displays the text '7 Assistance'. The number '7' is centered and underlined with a blue line. The word 'Assistance' is centered below the number in a bold, black, sans-serif font. The laptop's bezel and base are outlined in black, and a small circle at the top center represents the webcam. The laptop is positioned on a solid blue surface against a light gray background.

7

Assistance

Vous avez des questions ou besoin d'aide pour mettre en place votre campagne Rate Connect ?

[Prenez rendez-vous](#)
avec notre équipe
Customer Success !



A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and displays the text '8' and 'Glossaire'. The laptop is white with a thin black outline. The background is a solid blue color.

8

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