

ON PEUT DONC DIRE QUE VOTRE GROUPE POSSÈDE AUJOURD'HUI TOUS LES ATOUS POUR CONTINUER À PROFITER DE LA DYNAMIQUE INTERNET ?

■ Nos objectifs de démarrage du premier semestre ont été plus que dépassés. Bientôt on devrait également dépasser les 15% de réservations en ligne. Une personne est maintenant chargée de suivre notre commercialisation sur Internet en collaboration avec FastBooking. Et de leur cotés ils continuent leur travail pour imposer ce portail comme celui de référence pour la station. Alors, pour notre groupe, les perspectives sur Internet semblent en effet très positives.



Hôtel Croix-Blanche  
Chamonix

Sur Internet, conquérir et fidéliser de nouveaux clients exige une expertise pointue et éprouvée. Et seul un professionnel de ce media maîtrisera l'ensemble des paramètres permettant d'atteindre cet objectif. Cette expertise FastBooking l'apporte à tous ses hôtels clients. Partenaire rémunéré sur les réservations, à l'image des résultats obtenus par le groupe Best Mont Blanc, tout sera entrepris avec vous pour gagner en visibilité et ainsi augmenter le chiffre d'affaires en ligne.

Une philosophie "gagnant, gagnant", dont l'un des plus beaux exemples est sans aucun doute la création du portail dédié [www.hotels-direct-chamonix.com](http://www.hotels-direct-chamonix.com). Grâce à une motivation commune des hôteliers de Chamonix associés au projet et au savoir faire de FastBooking, ce site est rapidement devenu incontournable lors des recherches d'hôtels de la clientèle sur la station. Ainsi, désormais il est possible de découvrir en une seule démarche la disponibilité et les tarifs des établissements partenaires du site. Sur une page dédiée, chaque hôtel est présenté avec quelques photos, ses principales caractéristiques, et surtout un lien vers son propre site Internet. Résultat, l'objectif est atteint : les internautes arrivent directement sur un site correspondant précisément à leur recherche et les hôtels bénéficient d'une visibilité maximum pour transmettre leurs offres à la clientèle.



#### CONTACTS

Commercial  
**Yauric Mercier :**  
+ 33 1 44 71 05 20  
[ymercier@fastbooking.com](mailto:ymercier@fastbooking.com)

Marketing  
**Jean-Louis Boss :**  
+ 33 1 44 71 05 25  
[jlboss@fastbooking.com](mailto:jlboss@fastbooking.com)

Services techniques  
**Soraya Kefs :**  
+33 1 44 71 05 10  
[skefs@fastbooking.com](mailto:skefs@fastbooking.com)

Site institutionnel  
et démo en ligne :  
[www.fastbooking.com](http://www.fastbooking.com)

“ Nos objectifs de démarrage du premier semestre ont été plus que dépassés. Bientôt on devrait également dépasser plus de 15% de réservations en ligne ”

Gianni Navatta, rédacteur en chef de [www.suite401.com](http://www.suite401.com), magazine en ligne de l'hôtellerie de luxe a rencontré M. Blaise Angehrn directeur du groupe Best Mont Blanc.



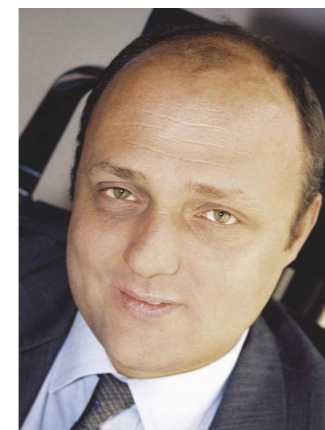
# www.BESTMONTBLANC.COM

## Des RÉSERVATIONS multipliées par 10 grâce à “FASTBOOKING”



Conscient de l'utilisation grandissante d'Internet par la clientèle Loisirs, le groupe Best Mont Blanc de Chamonix a décidé de tout remettre à plat il y a quelques mois. Leur site a été complètement repensé et un nouveau moteur de réservation a été mis en place sur ce site.

C'est la solution FastBooking qui a été retenue. En un peu plus d'un semestre, les résultats sont exceptionnels et le groupe prévoit déjà de dépasser les 15% de réservations en ligne d'ici quelques mois, grâce notamment au développement et la commercialisation par FastBooking d'un portail de réservation entièrement dédié à Chamonix.



Blaise Angehrn  
Directeur du groupe Best Mont Blanc

#### POUVEZ VOUS NOUS PRÉSENTER VOTRE GROUPE ?

Le Groupe Best Mont Blanc est le plus important groupe hôtelier de Chamonix avec un total de 301 chambres réparties au sein de 4 hôtels. J'en suis le Directeur Général depuis 2001, année de la reprise du groupe par des investisseurs.

“

Depuis le début de notre collaboration avec FastBooking, le pourcentage de nos réservations en ligne est passé de 1% à 10% et est en constante augmentation !

”

Hôtel Prieuré  
Chamonix



#### COMMENT VONT LES AFFAIRES ?

■ Nous avons la chance d'être établis dans une des stations mythiques des Alpes et ici été comme hiver le taux de remplissage reste important. Grâce à sa situation au pied du Mont Blanc, Chamonix a toujours attiré les visiteurs du monde entier.

#### LA CLIENTÈLE S'EST-ELLE ÉGALEMENT ACCRUE GRÂCE À INTERNET ?

■ En effet, Internet a été un formidable booster sur un grand nombre de marchés à l'international, notamment depuis que Genève est desservie par des compagnies aériennes Low cost. Toute une nouvelle catégorie de clientèle est apparue. Celle qui réserve, sans intermédiaire, billet d'avions et séjour à l'hôtel dans la foulée.

#### VOTRE GROUPE A-T-IL RÉUSSI À CAPTER CETTE NOUVELLE CLIENTÈLE ?

■ Pour être tout à fait honnête, plutôt pas au départ. Même si nous avons un site depuis quelques années, aussi bien en interne qu'au sein de la société fournisseur du moteur de réservation avec laquelle on collaborait précédemment, personne ne s'en souciait. Car après l'installation de leur outil, rien n'a été entrepris ensuite pour développer le business. Résultat, le nombre de réservations en ligne était insignifiant et stagnait.

#### LA SITUATION A-T-ELLE ÉVOLUÉE AVEC L'ARRIVÉE DE FASTBOOKING ?

■ Elle s'est même profondément modifiée. Grâce à FastBooking, depuis le début de notre collaboration en décembre 2004, le pourcentage de nos réservations en ligne est passé de 1% à 10% et est en constante augmentation !

#### C'EST PLUS QUE SIGNIFICATIF, COMMENT L'EXPLIQUEZ-VOUS ?

■ Dès le départ FastBooking a prévenu que rien de concret ne pouvait se réaliser sans travail de part et d'autre. Ainsi, après avoir fait un état des lieux, c'est toute une stratégie qui a été mise en place. Référencement, mise en page, gestion des liens de réservations..., pour chaque point nous avons bénéficié de leur expertise afin que le site devienne un véritable outil commercial. Ensemble nous avons donc investi du temps et de l'énergie, mais quand on voit le résultat, d'évidence c'était un choix judicieux. C'est l'avantage de collaborer avec un partenaire se rémunérant sur les réservations. Il possède le même intérêt que vous pour développer le chiffre d'affaires et par conséquent faire profiter ses clients de toutes les techniques pour optimiser la commercialisation de leurs hôtels sur Internet.



Site de réservation d'hôtels sur Chamonix commercialisé par FastBooking

L'autre explication est sans aucun la création par FastBooking d'un portail de réservations entièrement dédié aux hôtels de Chamonix, le site [www.hotels-direct-chamonix.com](http://www.hotels-direct-chamonix.com)

#### IL EXISTE DÉJÀ DE NOMBREUX SITES DE RÉSERVATIONS. POURQUOI AVOIR CHOISI D'EN CRÉER UN NOUVEAU ?

■ La plupart des portails sont multi destinations. Et, avec la concurrence entre toutes les stations alpines, il est très difficile d'être visible sur un portail généraliste qui présente des centaines d'hôtels. Par ailleurs, durant la haute saison, les hôtels ont quotidiennement un taux de remplissage très important, auquel s'ajoute des conditions d'hébergements typiques de la montagne (jour d'arrivée, nombre de jours, tarifs semaine / week-end ...) Pour la clientèle voyageant à des dates précises, il est difficile de trouver une chambre sans effectuer des démarches longues et laborieuses. En créant un portail dédié pour Chamonix, sans être en concurrence frontale avec les autres stations, nous avons l'opportunité de fournir une source d'informations unique répondant à ces 2 questions essentielles :  
1) y'a-t-il de la disponibilité,  
2) quel est le prix.

#### COMMENT CE SITE S'EST-IL MIS EN PLACE ?

■ Nous sommes rapidement tombé d'accord sur cette évidence : chacun son métier, nous ne sommes ni informaticiens, ni spécialistes d'Internet. Seul un tiers, professionnel dans ces domaines, pouvait mettre en place un site répondant à l'ensemble de nos besoins. FastBooking a donc créé ce portail en tenant compte des conditions de réservations de chaque hôtel associé au projet. La promotion, le référencement, la gestion et le développement du site Hotels-Direct-Chamonix sont pris en charge par FastBooking libérant ainsi les hôteliers de toute charge de travail et d'investissements financiers.

Aujourd'hui, l'internaute peut donc comparer et réserver sans fournir d'effort supplémentaire, ni produire une nouvelle concurrence entre nous puisque chaque établissement présenté possède une offre qui lui est propre. Pour les hôteliers qui ont pris part au projet c'est exactement la solution qui convenait : nos hôtels bénéficient d'une visibilité accrue, nous donnons une information exhaustive et utilisable immédiatement par la clientèle, et bien sûr nous générons du chiffre d'affaires sans intermédiaire.

“

La promotion, le référencement, la gestion et le développement du site Hotels-Direct-Chamonix sont pris en charge par FastBooking libérant ainsi les hôteliers de toute charge de travail et d'investissements financiers

”

Hôtel Mont-Blanc  
Chamonix

