

➔ AS A GUEST

Les tendances générales

- **RÉSERVATION UNIQUEMENT LAST MINUTE**
La fenêtre de réservation est entre J-4 et J-10
- **LA DURÉE DE SÉJOUR EST DE**
 - 1 à 2 nuitées à Paris
 - 3 à 5 nuitées pour le reste de la France
- **IL Y A 2 TARIFS PRÉSENTS SUR AS A GUEST VIA VEEPEE, UN TARIF NANR ET UN TARIF FLEX. SEULEMENT 10% DES RÉSERVATIONS SONT EN FLEX**
Le tarif NANR est souvent réservé avec l'assurance annulation



Clientèles :

1. UK
2. Allemagne
3. Autres pays Européens
4. International



Nos recommandations :

Jeux concours sur les réseaux sociaux pour booster la visibilité



Pays :

1. Etats-Unis
2. France
3. UK
4. Danemark
5. Canada
6. Allemagne

EXPEDIA ←

Les tendances générales

TENDANCE POSITIVE DEPUIS UN PEU PLUS D'UN MOIS

CONFIANT POUR LA FIN D'ANNÉE AVEC LE RETOUR DE LA CLIENTÈLE INTERNATIONALE

- Retour des vols aériens à l'international
- Retour de la clientèle américaine de nouveau très présente et en forte progression entre Juin et Septembre

HOTEL.COM EST UNE DES PLATEFORMES QUI PERFORME LE MIEUX

🔍 Quelques chiffres

1. HAUSSE DES RÉSERVATIONS "PACKAGE"

- Représentent ce jour 15% alors qu'elles représentaient seulement 3% des réservations en début d'année (et 18% avant covid)
- Canal essentiel pour aller chercher la clientèle internationale réservant en avance (longue fenêtre de réservation), pour des longs séjours avec un prix moyen plus élevé et surtout un taux d'annulation faible

2. LA DURÉE DE SÉJOUR EST DE 3,5 JOURS

Réservations pour les grandes vacances

3. EGENCIA REPRÉSENTE 18% DES RÉSERVATIONS

4. L'OFFRE MOBILE REPRÉSENTE 35% DES RÉSERVATIONS

Réservations last minute principalement

FENÊTRE DES RÉSERVATIONS :

- 40% des réservations sont réalisées à J-7
- 12% des réservations sont réalisées à J-20



Nos recommandations :

- Offre package
- Offre Mobile (pour le lastminute)
- Valeur ajoutée surclassement gratuit (attractivité)
- Accelerator (afin de booster la visibilité)
- Ouvrir ses ventes sur 2022

➔ STAYCATION

Les tendances générales

- **BAISSE DES RÉSERVATIONS A PARIS**
- **HAUSSE DES RÉSERVATION EN PROVINCE**
Réservations dans des châteaux et domaines sont privilégiées
- **LES CLIENTS RECHERCHENT DES EXPÉRIENCES ORIGINALES, INSOLITES**
- **LA CLIENTÈLE CHERCHE À PROFITER DE L'EXTÉRIEUR MÊME SI ON OBSERVE UN MAINTIEN DES RÉSERVATIONS POUR DES EXPÉRIENCES AVEC ESPACES SPA**
Valorisation des expériences avec des activités à l'extérieur (vélo, pique-nique, terrasse, accrobranche...)



Clientèles :

1. Parisienne (même pour la Riviera & Bordeaux) car elle connaît bien le modèle Staycation
2. Jeunes actifs 25-40 ans
3. CSP+ en fonction des packages