



Vendre ses produits

 Niveau Intermédiaire

ABRITEL

Intégrée à HomeAway France et donc au groupe Expedia, Abritel est une marque présente dans 190 pays et qui présente plus d'un million de locations de vacances. Avec 50 sites web en 23 langues, elle propose depuis 1997 des locations de gîtes, chambres d'hôtes, chalets, châteaux, villas, hébergements insolites.

Pour vous rendre visible, le groupe HomeAway comprend par exemple www.BedandBreakfast.com et les sites suivants :

HomeAway.com, VRBO.com et VacationRentals.com aux États-Unis ; HomeAway.co.uk et OwnersDirect.co.uk au Royaume-Uni ; Fewo-Direkt.de en Allemagne ; Aritel.fr et Homelidays.com en France ; HomeAway.es et Toprural en Espagne ; Aluguetemporada.com.br au Brésil ; travelmob.com en zone Asie-Pacifique.

Rappel : le nom que vous utilisez sur votre site internet doit être exactement le même que sur les OTA que vous utilisez pour profiter de leur référencement et être trouvé plus facilement en direct.

Quelle typologie de client sur Aritel ?

Aritel axe principalement son offre sur les maisons de vacances familiales, et met vraiment en avant l'aspect de la location de maisons qui sont intégralement destinées aux voyageurs. Son rayonnement permet d'avoir une clientèle internationale.

Quels sont les inconvénients d'Aritel ?

L'interface de communication (la messagerie) n'est pas la plus intuitive qui soit.

Quels sont les avantages d'Aritel ?

- La puissance marketing et une visibilité internationale.
- L'interface de gestion est des plus abouties aujourd'hui.
- Aritel propose de plus un système de gestion concurrentiel évolué qui vous permet d'analyser votre concurrence via des outils cartographiques, et tenant compte des critères de capacité, de prix et même par comparaison de photos.
- Aritel vous avertit lorsqu'un visiteur a préféré réserver chez votre concurrent ou chez vous en comparant ce que le visiteur a consulté. Un must. L'outil « Market Maker » permet par ailleurs de consolider ses tarifs tenant compte du volume de demandes, et des disponibilités globales d'hébergement sur ce marché concurrentiel.

vues de l'annonce

Nombre de fois où votre annonce a été consultée

vues de l'annonce

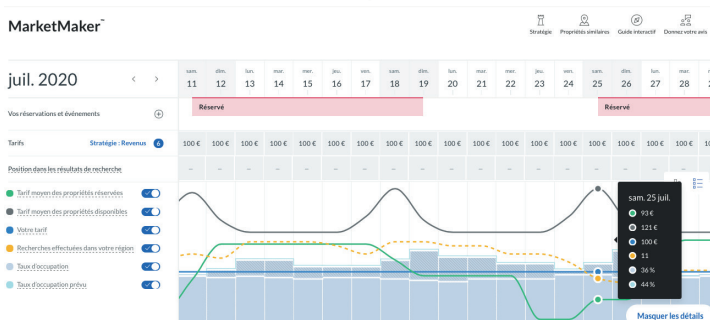
92

30 derniers jours

Position sur le marché

41

parmi 573 propriétés



Ed. 2020 - ATLB - AGUR - CUD - Westtoer

Comparaison

Photos

Indicateurs

Équipements



Vous

Le Frenola, petit chalet b...

111 €/moyenne/nuit • 2ch 1sdb

★★★★★6



Votre concurrent

Gîte chaleureux pour 8/...

154 €/moyenne/nuit • 4ch 3sdb

★★★★★4

	Photos	Indicateurs	Équipements
✓	26	Position sur le marché	127
✓	100%	Taux d'acceptation	80%
✓	0%	Taux d'annulation	8%



L'utilisation des OTA est intéressante car celles-ci permettent une mise en avant puissante de votre produit touristique. En effet, votre hébergement est visible dans le monde entier sur une population qualifiée qui recherche un hébergement comme le vôtre.

MAIS Il faut cependant faire attention à garder de la distance par rapport à ce type de service et conserver votre indépendance en ayant votre propre site internet avec un système de réservation en ligne. C'est sur votre site que les clients doivent trouver les meilleures offres (meilleurs prix et/ou conditions).

Pour le prestataire

Votre tarif de base par défaut est saisi lorsque vous publiez votre annonce et que vous l'enregistrez dans la page des paramètres de prix, mais vous pouvez gérer vos tarifs à la nuitée, à la hausse comme à la baisse.

Pour devenir « Membre Premium, il faut respecter ces critères sur une période de 365 jours » :

- Un minimum de 5 réservations,
- Un minimum de 3 appréciations de vacanciers,
- Un taux d'acceptation des réservations de 85 % minimum,
- Une note d'appréciations moyenne minimum de 4,5,
- Moins de 10 % d'annulations.

CRITÈRE	OBJECTIF	RÉSULTAT	STATUT
Réservations	5	4	○
Nombre d'appréciations	3	3	✓
Moyenne des appréciations	4.5	5	✓
Taux d'acceptation	85%	100%	✓
Taux d'annulation	10% ou moins	0%	✓

Votre propriété apparaîtra également décorée d'un badge de Membre Premium dans les résultats de recherche, tant qu'elle répondra aux critères d'éligibilité.

Abritel présente dans son tableau de bord vos Revenus Potentiels, c'est à dire la somme totale que vous pouvez gagner sur leur site, sans tenir compte des frais ou des taxes, au cours de l'année. Ils se basent sur les données de vos concurrents dans votre secteur, et ils supposent des performances élevées de votre part et de celle de votre propriété.

Créer et gérer son annonce

Abritel - HomeAway prend en charge le format iCal, qui vous permet d'importer et de synchroniser les calendriers comme un channel manager.

Abritel a créé le programme « Boost » pour les Membre Premium chaque fois qu'une réservation est acceptée vous gagnez des Points Bonus. Vous cumulez des Points Bonus supplémentaires quand le client aura terminé son séjour.

Vous pourrez utiliser vos Points Bonus pour améliorer la position de votre annonce.

Cela signifie que vous pouvez apparaître plus haut dans les résultats de recherche des voyageurs ! Vous gagnez des Points Bonus lorsque vous acceptez des réservations et lorsque les vacanciers ont terminé leur séjour dans votre propriété. La position de votre annonce sera immédiatement améliorée.

Il est possible d'appliquer un boost sur 7 jours consécutifs maximum à la fois.

 **366 Points Bonus disponibles**

Utilisez vos Points Bonus avec Boost, le programme pour les Membres Premium qui vous aide à améliorer la position de votre annonce.

[En savoir plus sur le programme Membre Premium](#)

La commission Abritel et le versement

Abritel propose 2 options pour diffuser votre annonce de location vacances :

1. L'Abonnement Annuel Unique disponible au prix de 249€ TTC.

2. La formule à la commission (aucun frais à avancer ; au lieu de cela, vous réglez une commission de 8% à chaque réservation plus le taux de TVA appliqué au moment de la réservation, dans le pays de facturation du propriétaire ou de l'agence immobilière), soit environ 12%.

Vos paiements seront généralement versés un jour ouvrable après l'arrivée du vacancier. Selon les politiques de votre banque, l'argent devrait être disponible sur votre compte bancaire cinq à sept jours ouvrables plus tard.

Suivre et gérer les avis clients

3 jours après le départ de votre vacancier, Abritel envoie un e-mail afin d'évaluer le séjour du vacancier.

Le vacancier est invité par e-mail à son tour à laisser son avis dans les 14 jours. Dans la rubrique d'aide d'Abritel, on peut lire ceci : « Nos propriétaires nous demandent fréquemment si les vacanciers peuvent rédiger des commentaires de « représailles » en réponse à un avis négatif qu'ils reçoivent d'un propriétaire. La réponse est un « non » catégorique. ».