

8 chiffres-clé.

Que tout hébergeur devrait absolument connaître.

Pour réserver un séjour loisir, un client :



visite **12** sites web.

Selon une étude réalisée en 2019 sur les achats touristiques en ligne par Bain & Company et Google:



prend **19** jours pour réserver.



effectue **33** recherches de voyage

<https://www.bain.com/insights/todays-traveler-infinite-paths-to-purchase/>



50 % des utilisateurs d' 1 OTA ayant un intérêt pour votre hôtel vont venir visiter votre site internet (c'est l'effet Billboard).



90 % lisent les avis en ligne avant de réserver.



54 % de vos clients ayant réservé en direct sont des clients fidèles potentiels.

Les programmes de fidélité des OTA proposent des réductions de **10 à 15 %**.



Ces réductions sont supportées par les hébergeurs qui participent à ces programmes.

Ces derniers n'ont cependant pas accès aux contacts des clients...

Le plus connu des OTA en Europe (pour ne pas le citer), propose même les petits-déjeuners gratuits et le surclassement gratuit aux membres de niveau 2.

Achats en ligne par les Français en 2018

(sur un total de 92.6 milliards d'€ de Chiffre d'Affaire).



Ordinateur
76%



Mobile, Tablette
24%



Statistiques issues du Bilan annuel 2018 de la Fevad.