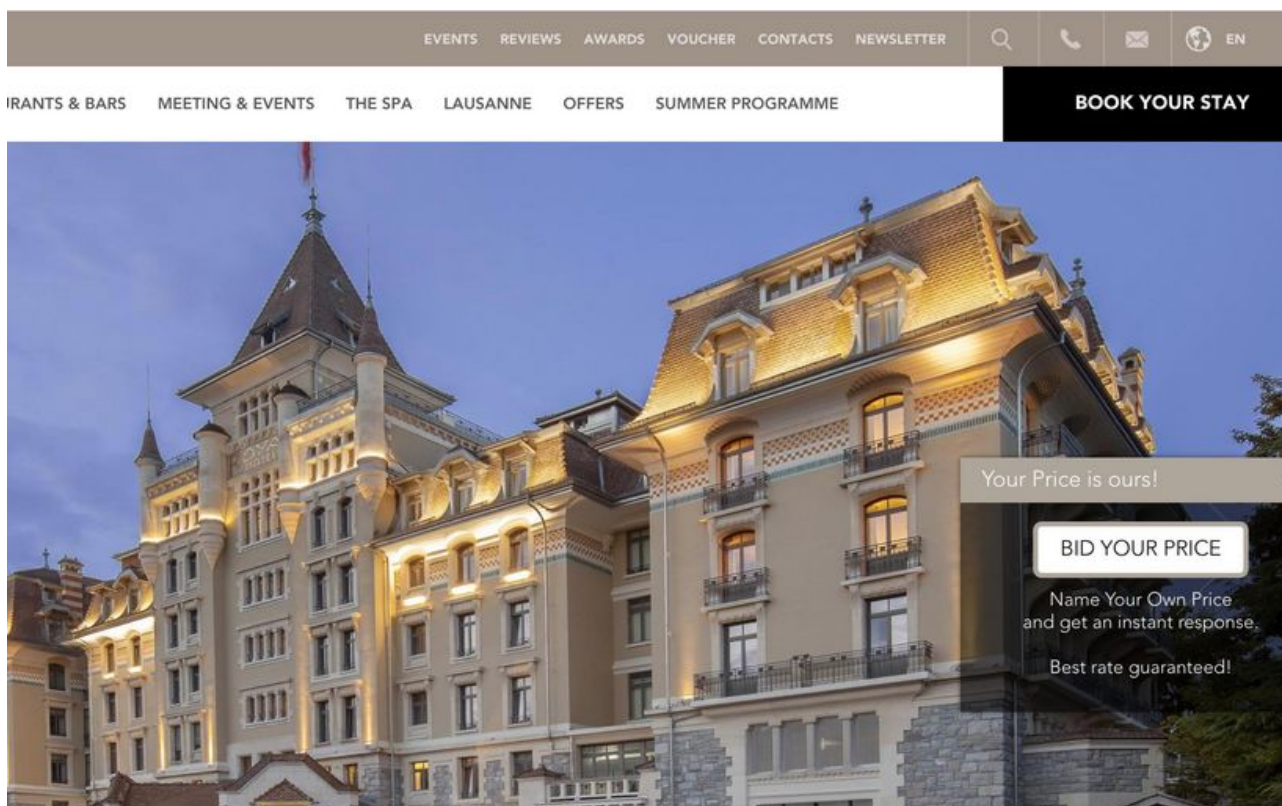


Private Deal négocie un prix avec le client

Avec cet outil, les hôtes peuvent indiquer le prix qu'ils souhaitent payer pour une chambre. Leur proposition sera acceptée ou refusée, en fonction des critères prédéfinis par l'hôtelier.



«Votre prix est le nôtre»: cette invitation apparaît sur le site des hôtels partenaires de PrivateDeal.

Bild: privatdeal.com

La société PrivateDeal a développé, en partenariat avec l'EHL, une solution de négociation intelligente pour les hôtels. Lorsque les visiteurs se trouvent sur le site d'un établissement, ils sont invités à proposer un prix pour une date et une catégorie de chambre. En réponse à la proposition, PrivateDeal négocie automatiquement avec le client, selon des critères prédéfinis par l'hôtelier. Jusqu'à quatre propositions peuvent être formulées pour parvenir au prix optimal pour les deux parties. La plateforme inclut un accès web pour gérer les tarifs, les disponibilités et les réservations.

Justification du jury: L'hôtel peut facilement intégrer cet outil sur son site web. Il interagit directement avec son client, sans intermédiaire. En coulisses, l'hôtel peut choisir de vendre certaines chambres à prix réduits, sans que ceux-ci soient publics.

Milestone est une référence dans la profession, particulièrement en matière d'innovation.

Isabelle Jan, co-fondatrice PrivateDeal

«Nos clients hôteliers augmentent significativement leurs ventes directes»

«PrivateDeal est un service novateur et abouti de négociation automatisée de chambres d'hôtels, à même d'avoir un impact disruptif non seulement sur l'hôtellerie, mais aussi sur le tourisme en général, explique Isabelle Jan, co-fondatrice de PrivateDeal SA. En laissant les voyageurs proposer leur prix sur le site de l'hôtel en direct, nos clients hôteliers augmentent significativement leurs ventes directes, paient moins de commissions aux agences en ligne (Booking.com etc) et obtiennent une information clé que seul PrivateDeal fournit à ce jour: le prix que les clients sont prêts à payer, qu'ils réservent ou non.»

Isabelle Jan se réjouit de cette nomination: «La reconnaissance de PrivateDeal par des professionnels du tourisme suisse est pour nous une grande fierté. Cette nomination renforce également notre motivation à continuer de développer notre solution en conservant une longueur d'avance sur le marché, au plus proche des besoins de nos clients hôteliers.»

Isabelle Jan explique que la participation à de grands événements liés à l'innovation dans l'hôtellerie fait partie de la stratégie de l'entreprise. «Milestone est une référence dans la profession, particulièrement en matière d'innovation. Il était donc naturel, ayant créé une solution disruptive de réservation hôtelière au sein de l'EHL, de postuler.» (htr/lg)

privatedeal.com (<https://privatedeal.com/>)

[DOSSIER] Les vainqueurs seront désignés le 12 novembre prochain et récompensés en présence de près de 600 invités au Kursaal de Berne. En cette édition anniversaire, le prix du tourisme «Milestone. Excellence in Tourism» est doté de 32'500 francs.

Un «Milestone» sera en outre décerné à deux personnes, dans les catégories «Relève» et le «Prix pour l'Œuvre d'une vie». Pour la seconde année, le jury attribuera le prix «Première» à un projet original, étonnant et courageux et présentant un potentiel de développement intéressant.

Publiziert am Montag, 04. November 2019