

ÉTUDE DE CAS

HÔTEL RELAIS BOSQUET

Développer ses ventes directes et fidéliser sa clientèle internationale



CHALLENGES & SOLUTIONS

Trouver des actions marketing efficaces



Mise en place de campagnes marketing automatisées

Obtenir plus de réservations directes



Garder le contact avec les clients en envoyant régulièrement des campagnes personnalisées

Exploiter les données clients pour communiquer de façon pertinente



Segmenter facilement et intelligemment via l'outil CRM

Fidéliser une clientèle majoritairement internationale



Activer des campagnes spécifiques par pays

Réaliser un contenu multilingue



Utilisation de l'outil de traduction automatique intégré

Situé à quelques pas de la Tour Eiffel, l'Hôtel Relais Bosquet incarne l'élégance parisienne avec l'accueil chaleureux d'un hôtel de charme 3 étoiles. Très apprécié des **voyageurs internationaux**, cet établissement à **taille humaine** place la qualité de la relation client au cœur de son service. Dans un contexte **ultra concurrentiel**, l'établissement cherchait à **maîtriser sa distribution** et **fidéliser** sa clientèle, tout en **optimisant le temps** de ses équipes.

RÉSULTATS

700

réservations générées en 2024 par les campagnes

48%

taux d'ouverture moyen des campagnes

17%

des clients ont effectué au moins 2 séjours

89%

de chiffre d'affaires généré à l'international sur la top campagne "Nouvel An"



Tess Mandoul, Responsable Marketing & Commercial | Malone Hotels

L'automatisation des campagnes marketing nous a permis de capter 700 réservations en 2024, sans charge opérationnelle supplémentaire. L'impact business est clair et mesurable !