

Comment accroître le revenu

- 1. Payez les agents de voyages régulièrement** - au moins chaque mois, qui encourager aces agences à vous réserver encore.
 - Utilisez le Travel Agent Commission Settlement scheme (TACS) afin de payer et suivre les paiements en-ligne et de faciliter ce processus.
- 2. Le rapport Production de l'Agence de Voyage** vous montre quels agences a réservé votre hôtel.
 - Vous pouvez aussi utiliser ce rapport pour les mailings, etant donné que ce rapport vous montre l'adresse, téléphone, fax et de plus en plus l'adresse Email des agents, afin que vous puissiez les envoyer vos promotions en direct.
- 3. Utilisez une structure tarifaire élémentaire** - incluant le Rack, tarifs corpo et promo/BAR, afin que l'hôtel puisse être retrouvé par les agents cherchant les tarifs pour leurs clients de loisir et commerciaux.
- 4. Rassurez que vous employez la parité tarifaire** - si vous vendez les tarifs moins chers avec les autres sites internet, vous ne recevrez pas autant de réservations par Navarino GDS/IDS, étant donné que les clients cherchent toujours les meilleurs tarifs. Agents de voyages le vérifient, et ils ne vous réservent pas si les prix sont plus bon marché ailleurs.
- 5. Tarifs négociés** - est-ce qu'il y a des grandes compagnies près de l'hôtel qui reste fréquamment chez vous? Si c'est le cas, vous pouvez contacter ces compagnies directement pour installer un prix fixé pour leurs clients/collègues afin de générer plus de réservations.
- 6. Regardez le rapport Consortia** - qui vous montre les consortia qui ont déjà réservé votre propriété. Si vous avez eu beaucoup de revenue de ces consortia, il serait mieux si vous installiez un tarif pour chaque consortium. Vous pouvez participer à notre programme consortia avec Lanyon.
- 7. Affichez toujours vos meilleurs prix, en utilisant le Best Available Rate avec: Gestion > Disponibilité > Remplacer les tarifs** afin de bouger les tarifs jour par jours selon vos disponibilités et les événements locaux. En utilisant cette page-là, cochez "Display Base Rate", qui vous montrera le prix normal pour vos chambres/tarifs affichés dans « Saisons tarifaires ».
- 8. Employez: Configuration > Canaux > Affectation de produits** afin de mettre en ordre les tarifs, pour que vos prix les plus nouveaux/bons marchés apparaissent en première position. Vous pouvez varier l'order par canal et chaque chambre/tarif ne doit pas être listé sur chaque canal.
- 9. Le rapport Informations sur la Propriété** vous montre toutes les descriptions, politiques et services etc. affichées pour votre hôtel, et peut être retrouvé à : **Suivi > Rapports > Propriété**. Rassurez bien que tout est mis-à-jour et que les descriptions sont détaillées et qui décrit pour quoi les tarifs/chambres sont différents.
- 10. Vous pouvez faire sur commande les politiques d'annulation et de garantie** pour les périodes très chargées, ou pour les tarifs spécifiques. Par exemple pour installer un tarif "Advanced Booking" qui doit avoir prépaiement total et pas d'annulation possible.
- 11. Investiguez vos concurrents.** Regardez leurs offres et prix et essayez d'être concurrentiel. Utilisez les sites suivants pour vous aider : www.expedia.com ou www.amadeus.net
- 12. Il y a beaucoup de Restrictions de séjour** à votre disponibilité à utiliser au niveau chambre et au niveau tarif.

- E.g. Pendant les périodes charges, vous pouvez demander 3 nuits minimum pour votre tarif promotionnel ; exiger un délai de vente de 30 jours avant la date d'arrivée ; ou fermer les tarifs discount, laissant ouvert seulement le tarif Rack ou Trade Fair.

13.Images - hôtels avec photos s'affichent dans le GDS avant ceux qui ne les ont pas, ainsi rassurez qu'on a les images les plus récentes affichées pour l'hôtel.

14.Faites une **pré-autorisation des cartes bancaires** au moment de la réservation afin d'éviter la facturation pour une réservation pour laquelle vous n'avez pas reçu le paiement. Attention aux réservations pour les séjours longs et avec cartes de l'étrangères. Si vous trouvez une carte invalide, contactez directement l'agent de voyage pour demander ou une carte bonne, ou une annulation. Si vous n'avez pas de réponse, veuillez contacter : support@navarinoservices.com .

15.Utilisez l'option "**Pas d'arrivée**" au lieu de fermer les chambres, qui empêche les réservation a arriver le jour même, mais qui permet les séjours longs qui incluent ce jour-ci. D'où il résulte que l'hôtel peut choisir à garder le séjour long, et transférer un client avec un réservation qui ne crée pas autant de revenue.

16.Regardez le rapport **Echec de la disponibilité** qui vous montre les raisons pour lequel les réservations demandées n'étaient pas possible. (e.g. selon les fermetures, minimum de séjour, ou pas assez d'inventaire enregistré.)

17.Si vous recevez plusieurs réservations par l'étranger, vous pouvez prendre l'avantage d'enregistrer vos tarifs en **devises étrangères** qui peut produire le revenue plus élevé étant donné qu'il cible les tarifs aux marché globale et reconnait les besoins de vos clients.

Hôtels utilisant le moteur de réservation en-ligne de Navarino

- 1. La Configuration des offres** vous permet d'accroître votre revenue au moment de la réservation. Vous pouvez vendre presque n'importe quoi: petit déjeuner; diner; chocolats; vins; champagnes ; et fleurs au dessus du tarif pour la chambre.
 - Si vous avez des questions ou veut avoir la formation en comment afficher ces prestations, n'hésitez pas à nous contacter à : support@navarinoservices.com
- 2.** Il est possible à enregistrer les **tarifs confidentiels** pour les promos ou tarif corpos pour votre moteur de réservation en-ligne, qui ne permet que les clients avec un mot de passe à réserver ces prix spéciaux. Ceux sont très utiles si vous participez en promotions par journaux, ou pour les compagnies locaux qui vous réservent fréquemment. Vous pouvez aussi suivre la production de ces tarifs spécifique avec le système de rapportage.
 - Si vous voulez les instructions en comment créer ces tarifs, n'hésitez pas à contacter notre équipe support.
- 3.** Si vous voulez **modifier le texte** pour le booking engine, il est possible à changer Presque tous selon vos besoins. On peut vous montrer comment.
- 4.** le moteur de réservation en-ligne est disponible en plus de **20 langues différentes**. Si vous voulez avoir les liens en langues étrangères, on peut vous fournir avec ces liens.