



# UTILISER UN CHANNEL MANAGER

L'arrivée des OTA a provoqué un grand changement dans les modes de distribution et de diffusion des offres d'hébergement. Aujourd'hui, il n'est pas rare de retrouver le même produit sur plusieurs de ces plateformes grâce à l'utilisation d'un channel manager.

## Quelques repères

Le « **channel manager** » est un gestionnaire de canaux de distribution de son offre, qui synchronise tous les réseaux et facilite la gestion des différents calendriers. En synchronisant toutes les réservations, il vous permet de mettre automatiquement à jour vos tarifs, vos disponibilités et vos réservations sur plusieurs plateformes à la fois.



## Le fonctionnement.

Vos chambres d'hôtes ne sont pas encore louées en direct pour début juillet ?  
Ouvrez-en 1 sur Booking et 2 sur Airbnb !  
Vos modifications sont immédiatement visibles pour un maximum de performance.

Même en dernière minute, vous pouvez optimiser votre visibilité.  
Couplé à votre site internet, le channel manager peut aussi permettre une réservation simple et efficace si il comprend un moteur de réservation.  
Le channel manager est parfois directement intégré à un « PMS » (Personal Management System), très utilisé pour gérer à la fois la distribution, la politique de prix, la gestion client, la facturation, etc.



## Peut-on s'en passer ?

### Oui et non.

Il est possible de s'en affranchir, au risque d'avoir une double réservation au même moment sur 2 plateformes différentes pour la même chambre. Pour minimiser ce risque, les OTA comme Booking, Abritel, Airbnb, Tripadvisor... proposent de synchroniser les plannings au format iCal, selon une fréquence variable dans la journée. Cela ne concerne que les plannings et non les données clients ou les tarifs. Lors d'une réservation sur une plateforme, il faut donc attendre parfois quelques heures pour que les autres plannings soient également fermés.

## Les 6 Channels Managers les mieux notés



### Site Minder :

Ce Channel manager s'adresse aux hébergements de type hôtels, gîtes ou chambres d'hôtes. Il est par ailleurs recommandé par la plateforme Airbnb. Il revendique une passerelle avec plus de 400 canaux de réservation et une interopérabilité avec plus de 300 PMS. La configuration est simple et vous avez un contrôle total, en envoyant tout votre contenu via Airbnb. Il peut aussi servir à établir une stratégie de veille en étudiant vos concurrents.

Le prix est à partir de **56 euros par mois** et selon la formule, vous pourrez intégrer de nombreuses fonctionnalités comme la création de votre site internet par exemple.



### WuBook :

Ce channel manager s'adresse essentiellement aux hôtels et convient aux grosses structures.

Le channel manager inclue une gestion de vos fichiers clients et des factures. Il intègre un PMS qui permet la gestion des arrivées, l'allocation automatique des chambres, la gestion des fiches clients, les factures, et même l'édition du rapport de taxe de séjour. Bien sûr, vous disposez d'un moteur de réservation à intégrer à votre site internet. L'outil facilite également la GRC.

La formule « Zak Basic » est gratuite, avec un coût d'activation de 120.00€. Vous bénéficiez d'un essai gratuit de 2 semaines et d'une formation à distance.



**Eloha** : Eloha travaille en partenariat avec de nombreuses marques de destinations, et centrales de réservation Gîtes de France. Depuis 2017, Eloha travaille étroitement avec Viator (Tripadvisor) et Trivago pour augmenter la visibilité, et dispose d'environ 60 canaux de réservation connectés. Eloha propose plusieurs fonctionnalités complémentaires avec une extension facilitant par exemple la réservation sur une page Facebook, la possibilité de réserver une table de restaurant, ou encore un terminal de caisse pour le paiement sur place lors de la réservation d'activités.

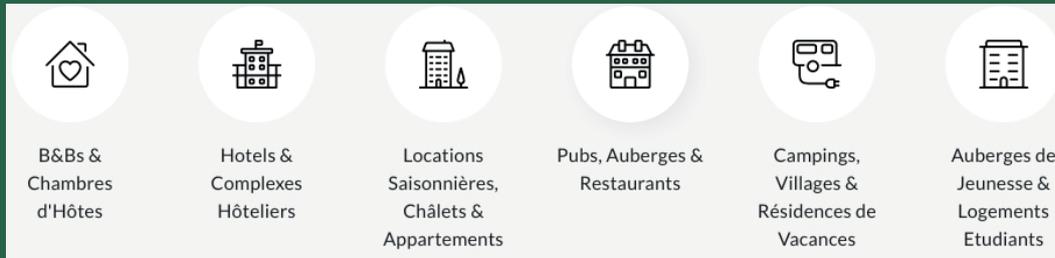
A partir de 39€ HT par mois vous disposez de votre planning et d'un moteur de réservation pour votre site internet.



**Eviivo** : Il vous connecte aux agences en ligne et vous permet de synchroniser vos tarifs, disponibilités, photos, contenus et conditions de réservation en temps réel. Eviivo travaille en partenariat avec de nombreuses marques de destinations et marques produits en Belgique comme en France. Vous rendez votre offre visible auprès des plus grandes agences en ligne : Expedia, LateRooms, Booking.com, Google Hotel Ads, Airbnb, Hotels.com, Ryanair rooms, HomeAway, etc. Une formation gratuite vous est proposée et 30 jours d'utilisation gratuite.



Tarifs à partir de 20€ HT par mois comprenant votre mini-site. Eviivo ajoute par contre des frais de traitement de 0.50€ HT par réservation confirmée.



**Lodgify** : Ce channel manager est principalement orienté vers les locations saisonnières de type gîtes et chambres d'hôtes. Lodgify importe automatiquement toutes les réservations que vous recevez des canaux externes dans votre système de réservation. Le système de paiement sécurisé s'intègre parfaitement avec les prestataires de paiement externes, ce qui vous permet une flexibilité totale à bas prix. La passerelle de paiement en ligne permet de traiter les réservations à partir de canaux tels que Booking, Expedia, HomeAway Abritel, directement depuis Lodgify.



Vous pourrez créer facilement des codes promo, des réductions de dernière minute et des remises pour les réservations anticipées, ainsi que des promotions en fonction de la durée du séjour, de la date de réservation et celle du séjour. Enfin, le logiciel vous offre la possibilité de créer des rapports de transactions, suivre les soldes et surveiller les paiements en retard.

Les tarifs sont clairs et accessibles, avec un essai gratuit de 7 jours.



**Mister Booking** : ce channel manager s'adresse essentiellement aux hôtels et s'adapte aisément aux grosses structures hôtelières. Il offre la gestion complète d'un planning, des dossiers de réservation individuels ou groupes, promotions, Yield Management et tout un panel de tableaux de bord pour analyser les ventes et l'occupation. En comptabilité, il est également très complet avec la gestion de tous les éléments de facturation, relance, rapprochement bancaire, expert comptable.



Côté Channel Manager, les connecteurs sont très nombreux. Le tout est intégré au cœur du planning pour plus de facilité, les données circulent vers les distributeurs : gestion des plans tarifaires de l'hôtel, stocks, options, contraintes, allotements. Toutes les données du client, la réservation et le numéro de carte bancaire, s'enregistrent donc automatiquement dans le PMS Misterbooking.