



CASE STUDY

La campagne Google Hotel Ads effectuée par l'Hotel Àmbit a permis de générer un retour de 2 465 % sur les dépenses publicitaires et d'appliquer des prix de vente jusqu'à 67 % inférieurs à ceux proposés par les autres canaux de distribution.

Hôtel de famille composé de 36 chambres, l'Hotel Àmbit de Barcelone est une petite entreprise qui souhaitait réduire ses coûts de distribution, et augmenter ses bénéfices bruts d'exploitation et son rendement (et non uniquement son taux de remplissage). Grâce à un site Web conçu par le service de conseils hôteliers Mirai, la présence numérique de l'Hotel Àmbit est destinée à augmenter le nombre de réservations et à permettre aux clients de réserver leur séjour facilement.

Comme les principaux canaux de distribution offrent des prix de vente relativement élevés, Mirai et l'Hotel Àmbit sont toujours à la recherche de solutions pour baisser les prix en faisant appel à de nouveaux canaux. Mirai, un partenaire d'intégration agréé pour Google Hotel Ads, a lancé une campagne pour faire la promotion des tarifs et de la disponibilité des chambres de l'Hotel Àmbit avec la recherche Google. L'équipe a ensuite optimisé la campagne en utilisant un modèle de coût par clic.

Les avantages de cette stratégie ont largement dépassé les attentes : le taux de conversion des annonces Hotel Ads est de 9,5 %, avec un retour de 2 465 % sur les dépenses publicitaires. Ce format d'annonce représente désormais jusqu'à 10 % des ventes totales du site Web de la marque. De plus, les annonces Hotel Ads appliquent des prix de vente jusqu'à 67 % inférieurs à ceux proposés par les autres canaux de distribution similaires.

“Nous sommes très satisfaits de notre expérience avec les annonces Hotel Ads, car nous obtenons de bons ratios et un rendement efficace. Ces annonces jouent un rôle essentiel dans la réduction de nos coûts de distribution.”

— Carlos Santos Alameda, directeur général,
Hotel Àmbit de Barcelone

àmbitbcn
HOTEL · BARCELONA

mirai
Nous misons sur votre hôtel

À propos de l'Hotel Àmbit de Barcelone

- Hôtel de famille ouvert en 2015
- 36 chambres
- www.hotelambit.com

À propos de Mirai

- Fournisseur de solutions de distribution directe pour les hôtels et partenaire d'intégration agréé pour Hotel Ads
- Siège situé à Madrid (Espagne)
- www.mirai.com

Objectifs

- Réduction des coûts de distribution
- Augmentation des bénéfices bruts d'exploitation
- Augmentation du rendement

Stratégie

- Lancement d'une campagne Google Hotel Ads
- Campagne optimisée grâce au modèle de coût par clic

Résultats

- 9,5 % de taux de conversion
- 2 465 % de retour sur les dépenses publicitaires
- Prix de vente jusqu'à 67 % inférieurs à ceux proposés par les autres canaux de distribution similaires
- Jusqu'à 10 % des ventes totales du site Web

Pour en savoir plus sur les annonces Hotel Ads, rendez-vous à l'adresse google.com/ads/hotels



En effet, le taux d'annulation sur les annonces Hotel Ads est extrêmement faible : 5 % maximum. Certains autres canaux enregistrent des taux d'annulation pouvant atteindre 50 %, ce qui entraîne des pertes de revenus et a un impact négatif sur la gestion du rendement.

“Les annonces Hotel Ads nous ont permis d'améliorer notre rendement plutôt que nos bénéfices d'exploitation, en réduisant nos coûts de distribution ainsi que notre dépendance vis à vis des agents de voyage en ligne, explique Carlos Santos Alameda, le directeur général de l'hôtel. Comme Google n'applique pas de commission sur les taxes, contrairement aux agents de voyage en ligne, nous avons pu obtenir un meilleur rendement sur le canal.”

À ce stade, l'équipe de l'Hotel Àmbit prévoit de générer des statistiques en faisant concorder les réservations directement avec les données d'analyse. “À l'avenir, nous espérons utiliser les annonces Hotel Ads en tant que canal pour attirer des clients directs et les fidéliser”, explique Carlos Santos Alameda.

