

CASE STUDY

L'hôtel et auberge de jeunesse Superbude de Hambourg obtient un taux de conversion de 13 % grâce à Google Hotel Ads

Si l'hôtel et auberge de jeunesse Superbude était une paire de chaussures, ce serait une paire de baskets montantes tendance et amusantes. Celles-ci sont portées par de nombreux routards, pères de famille, hommes d'affaires et autres personnes qui viennent séjourner dans cet hôtel "naturellement branché" de Hambourg en Allemagne.

Comme n'importe quel autre hôtel, Superbude souhaite remplir ses chambres tous les soirs. Mais cet établissement original est confronté à un défi supplémentaire : il propose des chambres dotées de deux, quatre et même six lits. Par conséquent, son public cible va du couple souhaitant passer un week-end romantique à la famille suédoise de six personnes effectuant un voyage à travers plusieurs pays.

Pour toucher tous ces clients potentiels avec le message adéquat, Superbude utilise les annonces Google Hotel Ads.

Une solution plus adaptée

"La plupart des internautes parcourent d'abord le Web pour lire des avis sur l'hôtel, puis ils essaient de trouver le prix le plus bas en ligne", explique Jörn Hoppe, directeur général de Superbude.

Quel que soit l'outil utilisé par les voyageurs (ordinateur, tablette ou appareil mobile), les annonces Google Hotel Ads leur font découvrir l'hôtel et auberge de jeunesse Superbude sur Google.com et Google Maps. Lorsqu'un voyageur clique sur une annonce, il est redirigé vers le site Web de l'hôtel, et Superbude ne paie que lorsque l'annonce engendre le résultat escompté.



À propos de l'hôtel et auberge de jeunesse Superbude

- A ouvert ses portes en 2008
- Situé à Hambourg (Allemagne)
- Appartient au groupe Fortune Hotel
- www.superbude.de

À propos de Seekda

- Fournisseur de solutions d'hôtellerie
- Partenaire d'intégration agréé pour Hotel Ads
- Siège situé à Vienne (Autriche)
- seekda.com

Objectif

- Toucher de nouveaux clients en ligne à moindre coût

Stratégie

- Utiliser le coût par clic et la tarification des commissions des annonces Google Hotel Ads
- Diffuser des campagnes sur Google.com et sur Google Maps, sur les ordinateurs et les appareils mobiles

Résultats

- Taux de conversion moyen de 13 %
- Amélioration de 37 % du ROI en un an

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

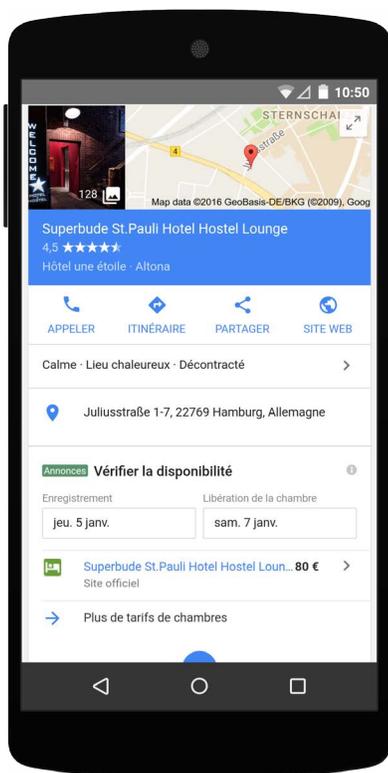


Une plus large audience et de meilleures enchères

Les annonces Google Hotel Ads permettent à Superbude de toucher des groupes cibles que l'hôtel n'aurait pas pu atteindre autrement. "Nous touchons les internautes sur tous les appareils, car les annonces Hotel Ads fonctionnent sur tous les supports", explique Jörn Hoppe. "L'hôtel jouit ainsi d'une meilleure visibilité. Nous touchons des internautes que nous n'aurions jamais pu attirer par une publicité dans un magazine ou un journal."

Autre avantage pour Superbude : Hotel Ads propose à la fois le coût par clic et la tarification des commissions.

"Nous apprécions le fait que passer du coût par clic à la tarification des commissions et inversement soit facile. Cette fonctionnalité correspond parfaitement à notre stratégie de distribution", explique Jörn Hoppe. "Si nous pensons que notre enchère va remporter le meilleur emplacement d'annonce, nous définissons le budget sur un montant correspondant



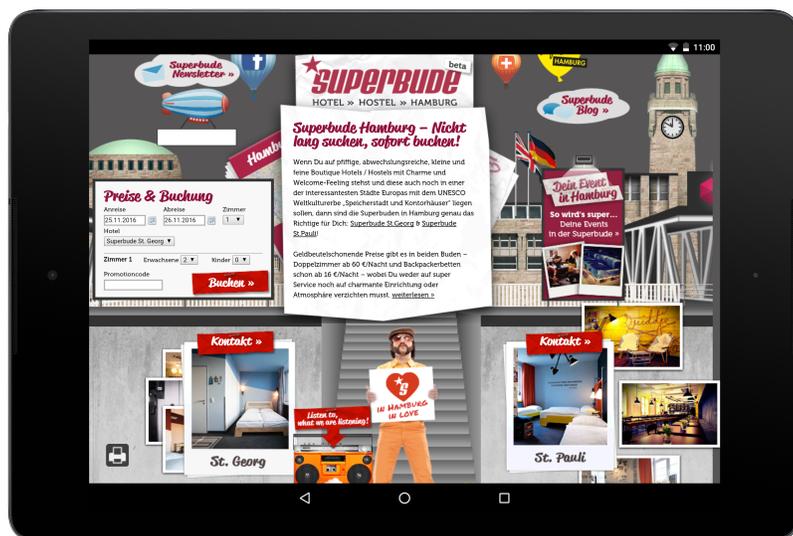
à un coût maximum et nous utilisons le CPC. Dans le cas contraire, nous désactivons le CPC et activons le modèle des commissions. Nous pouvons agir rapidement en fonction de notre taux d'occupation en temps réel. C'est tout simplement formidable."

Cette flexibilité permet à Superbude de toucher les amoureux de voyages urbains, les routards et d'autres groupes cibles de la manière la plus économique. "Comme nous ne sommes pas une grande chaîne d'hôtels, nous ne disposons pas du personnel suffisant pour pouvoir gérer nous-même l'intégralité de ces différents marchés et canaux", explique Jörn Hoppe. Superbude utilise Seekda, un outil de gestion de canaux de métarecherche, pour gérer différentes options d'annonces en ligne. De ce fait, l'hôtel a uniquement besoin d'une personne pour gérer l'intégralité de ses canaux de distribution et toucher l'intégralité de ses différents marchés.

Un accès direct au site Web

Les annonces Hotel Ads redirigent directement les internautes vers le site Web de Superbude. De cette manière, l'hôtel peut montrer ses atouts uniques.

"Le livre d'or placé directement sur notre site Web joue un rôle crucial. Au cours du processus de réservation en ligne, les internautes peuvent découvrir les différents services spéciaux et chambres de catégorie supérieure proposés par l'hôtel. Ces éléments améliorent nos résultats", explique Jörn Hoppe.





“Ce qui est encore plus important selon moi, c’est de réussir à construire une relation privilégiée avec nos clients, particulièrement avec ceux qui nous découvrent grâce aux multiples fonctionnalités sympathiques et amusantes de notre site Web, avant même qu’elles ne s’affichent. Plus le nombre d’internautes visitant notre site Web grâce aux annonces Hotel Ads est important, plus nous pouvons leur poser la question suivante : ‘Bonjour, qui êtes-vous ? Quelles sont vos préférences ? Que désirez-vous ? Que pouvons-nous faire pour que votre séjour soit inoubliable ?’”

Résultats

Grâce à Google Hotel Ads, Superbude voit beaucoup plus de baskets montantes franchir ses portes. Mais aussi des bottes, des talons hauts et des chaussures Richelieu.

“Nous observons un taux de conversion moyen de 13 % provenant de nos campagnes Hotel Ads”, affirme Jörn Hoppe. Les annonces Hotel Ads permettent également à Superbude d’exploiter au maximum son budget marketing, avec une augmentation de 37 % de son ROI sur ses dépenses publicitaires globales en un an.

Mieux encore, les annonces Hotel Ads permettent à Jörn Hoppe et à son équipe de faire connaître l’expérience unique qu’ils proposent. “Nous souhaitons que les internautes visitant notre site Web sachent que s’ils effectuent une réservation auprès de Superbude, celle-ci sera très spéciale. Google Hotel Ads nous permet de transmettre ce message. Nous sommes uniques, et Google Hotel Ads l’est aussi.”

something super special. Google Hotel Ads is helping us with that. There’s no one else like us, and there’s nothing else quite like Google Hotel Ads.”