Écrit par merchid.berger@finances.gouv.fr (Merchid BERGER)
Mardi, 14 Octobre 2014 00:00 -

La guerre entre OTAs (agences de voyages en ligne) et hôteliers a été largement lancée depuis ces dernières années grâce ou à cause de l'efficacité hautement remarquable des premières. 42 % des clients d'hôtels réservent régulièrement ou occasionnellement via les OTAs, selon nos études de Coach Omnium, et 73 % des clients passent en 1er, 2e ou 3e réflexe par une OTA dans leur recherche d'hôtel, dont en large premier Booking.

Les hôteliers ont été largement débordés par ce succès des OTAs et commencent lentement et plus ou moins à se (re)prendre en main. Mais, la route est longue avant de parvenir à obtenir que les clients réservent en direct via Internet ou par téléphone. Dans tous les cas, se sont eux qui choisissent et qui décident consciemment ou pas de ce qui les arrange le plus pour trouver, puis réserver leurs séjours chez les hôteliers, mais aussi les autres formes d'hébergeurs touristiques. Ils sont le plus souvent influencés par les moteurs de recherches, mais aussi par le manque de performance qui existe chez les hôteliers pour donner l'envie aux voyageurs de réserver en direct…

Voici 10 raisons — sans parti pris — qui expliquent pourquoi les clients passent par les OTAs pour rechercher un hébergement touristique, voire pour réserver. Ils sont 93 % à rechercher régulièrement ou ponctuellement via le Net des hôtels où séjourner.
=> http://www.coachomnium.com/bonus/152-10-raisons-pour-lesquelles-les-clients-dhotels-vont-sur-booking-et-cie.html

**Consultez la source sur Veille info tourisme:** 10 raisons pour lesquelles les clients d'hôtels vont sur Booking et Cie