

R4D ROOMFORDAY

PORTAIL DE RÉSERVATION D'HÔTELS ET DE SERVICES EN JOURNÉE

Enjoy your day
in a different way



WWW.ROOMFORDAY.COM

RoomForDay® est la première plate-forme de réservation d'hôtels dédiée exclusivement à la journée.

Nous offrons la possibilité aux clients de réserver (en ligne et avec notre application IOS), des chambres, suites, salles de réunion, SPA, salles de fitness, piscines, restaurants, dans plus de 500 hôtels, de 3 à 5 étoiles. Sous la forme d'un guide, le client effectue sa recherche par région et par ville ou par centres d'intérêt.

**application IOS disponible sur l'App Store dès le 17 décembre 2014.*

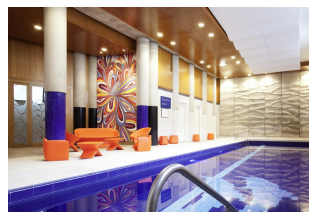
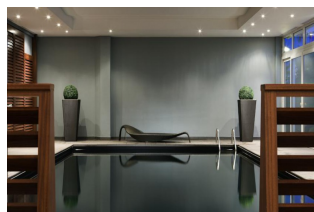
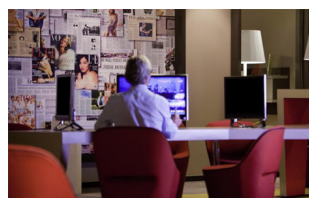
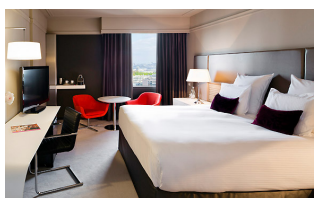
Des services et des offres à la carte...

Les différents espaces (chambres, suites, salles) sont proposés sur des créneaux définis avec l'hôtel (uniquement en journée et non à l'heure) et permettent à nos clients d'obtenir un rabais sur les prix jusqu'à environ 70% (tarifs de nuit).

Des services et activités haut de gamme peuvent être réservés individuellement ou en supplément des espaces (ventes additionnelles) et sont vendus à des prix spécialement remisés.

En complément des offres hôtelières disponibles, RoomForDay® propose aux clients des activités touristiques et culturelles. Ces offres sont localisées sur les villes recherchées et proches de nos partenaires.

Une manière pour un touriste ou un client de proximité, de visiter un musée, de pratiquer des excursions insolites, de faire des découvertes culinaires, ou simplement de trouver une navette aéroport...



Au delà des clichés, un marché à fort potentiel !

Les hôtels n'offrent pas seulement et simplement des chambres où dormir; la demande de location d'espaces, de chambres et de services en journée (appelée Day-Use) connaît une très forte croissance.

Utilisés depuis plusieurs années comme étape de "repos" pour les voyageurs en transit ou de "discretion" pour une clientèle bien définie, les hôtels trouvent désormais grâce à une clientèle "mobile" et de "proximité" (voir d'hyper-proximité), une nouvelle forme d'activité !

Lors du World Travel Market de Londres, la pratique du Day-Use a été citée comme l'une des 10 grandes tendances mondiales à venir.

Les hôtels 3 à 5 étoiles possèdent aujourd'hui des prestations haut de gamme complètes :

Chambres ultra confortables, salles de réunion high-tech, restaurants et bars au design contemporain, simples saunas, centres de beauté ou de remise en forme, ... Chaque partie de l'hôtel est désormais pensée pour créer des espaces de vie ou de travail qui répondent à de nouveaux comportements.

Certains penseront immédiatement que les chambres "à l'heure" ne sont qu'un lieu de rendez-vous pour les "couples clandestins", mais une grande part du marché est constituée d'hommes d'affaires qui veulent travailler ou organiser des réunions. Tout comme les touristes qui souhaitent se rafraîchir après plusieurs heures d'avion, une clientèle locale trouvera aussi son intérêt en profitant d'un hôtel confortable et luxueux.



CRÉDITS PHOTOGRAPHIQUES : Pullman Eiffel © Abaca Corporate Boris Zuliani, ©Copyright Accor SA, ©GetYourGuide Photography

De nombreux avantages...

Pour les clients

- La plupart de nos partenaires proposent la réservations aux clients la réservation “instantanée” : un moyen simple et rapide qui ne nécessite pas de carte bancaire. Les annulations sont souples, et possibles jusqu’à la dernière minute.
- Les clients bénéficient de tarifs réduits, entre 30 et 70% du prix proposé pour la nuit.
- La plupart des services hôteliers sont disponibles à la carte (SPA, salle de fitness, restaurant, ...)
- La clientèle “Affaire” bénéficie d’un bureau ou d’une salle de très haute qualité avec tous les équipements standards et high-tech nécessaires.

Pour les hôteliers

- Un outil pointu qui permet une simplification des procédures de réservation.
- Un accès facile à un marché jamais exploité auparavant, qui se caractérise par un niveau de concurrence très faible.
- Une nouvelle source de revenus non négligeable. Des bénéfices qui proviennent de la vente d’un même espace, deux fois au cours d’une seule journée. Ceci permettant d’augmenter le taux d’occupation de l’hôtel et le prix moyen par chambre.
- La possibilité de bénéficier pour la première fois d’un canal de distribution en ligne dédié à l’offre Day-Use et à l’ensemble des services d’un hôtel, tels que le bien-être, les activités sportives, les salles de réunion, la restauration, ...
- La possibilité d’augmenter la vente de nuitées, du fait que le “client de jour” est aussi un potentiel “client de nuit”, et qu’il deviendra parce qu’il est un bon client, un réel ambassadeur de l’hôtel.
- La garantie d’obtenir une augmentation de la visibilité sur internet et les réseaux sociaux, en raison d’une présence sur le site RoomForDay® et les campagnes de communication.
- Un avantage financier du fait que les clients paient directement à l’hôtel et que les hôtels sont protégés par nos différents systèmes de réservation.

Ils nous font confiance

Pullman, Novotel, Suite Novotel, Mercure, Ibis Styles, Louvre Hôtel, Sheraton, Radisson Blu, Park Inn, Partouche, Choice Hotels, Best Western ainsi que de nombreux indépendants.



Vous souhaitez obtenir plus d'informations ?



RoomForDay®

41, place Rihour

59000 LILLE - FRANCE

Tél : +33(0)9 72 31 82 66

Mail : info@roomforday.com

Site web : www.roomforday.com



Facebook : <https://www.facebook.com/RoomForDay>



Twitter : <https://twitter.com/Roomforday>



Linkedin : <https://www.linkedin.com/company/roomforday>

CEO Founder

Stéphane Branche

sbranche@roomforday.com

Tél : +33 (0)9 72 31 82 66

Contact Presse

Marie Trassaert

KRAFT + PAPER

Relations Presse / Communication / Marketing Digital

hello@kraftpaper.fr

Tél : +33 (0)6 40 21 10 83



KRAFT + PAPER

Enjoy your day
in a different way