

Comment gagner du temps grâce à l'IA tout en gardant le contrôle ?



Rencontrez vos orateurs



Daniel Calmon

Sales Account Executive



Qui sommes-nous ?

Lighthouse est la principale plateforme commerciale pour l'industrie du voyage et de l'hôtellerie.

Nous transformons la complexité en confiance en fournissant des outils qui maximisent la croissance de vos revenus et minimisent vos efforts. Notre plateforme s'occupe de la tarification intelligente, de la distribution et de l'automatisation des opérations, permettant ainsi aux hôteliers indépendants de retrouver leurs clients.

Plus de 75 000 hôtels dans 185 pays lui font confiance.

Plateforme classée n°1 cinq années de suite

98% des utilisateurs jugent notre service excellent

Classé n°1 pour
cinq
années
consécutives



HotelTechReport



Contenu

1. Qu'est-ce que cela signifie réellement d'opérer dans un monde de plus en plus axé sur les données ?
2. L'IA va-t-elle tout résoudre ?
3. Comment utiliser l'IA pour gagner du temps tout en gardant le contrôle ?



1. Qu'est-ce que cela signifie réellement d'opérer dans un monde de **plus en plus axé sur les données** ?

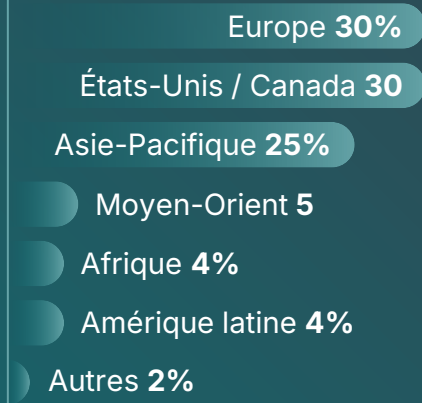


Pool de répondants à l'enquête

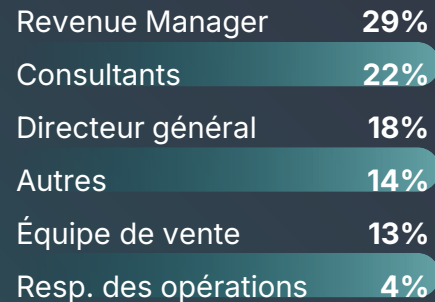
1278

Réponses

PAR RÉGION



PAR RÔLE

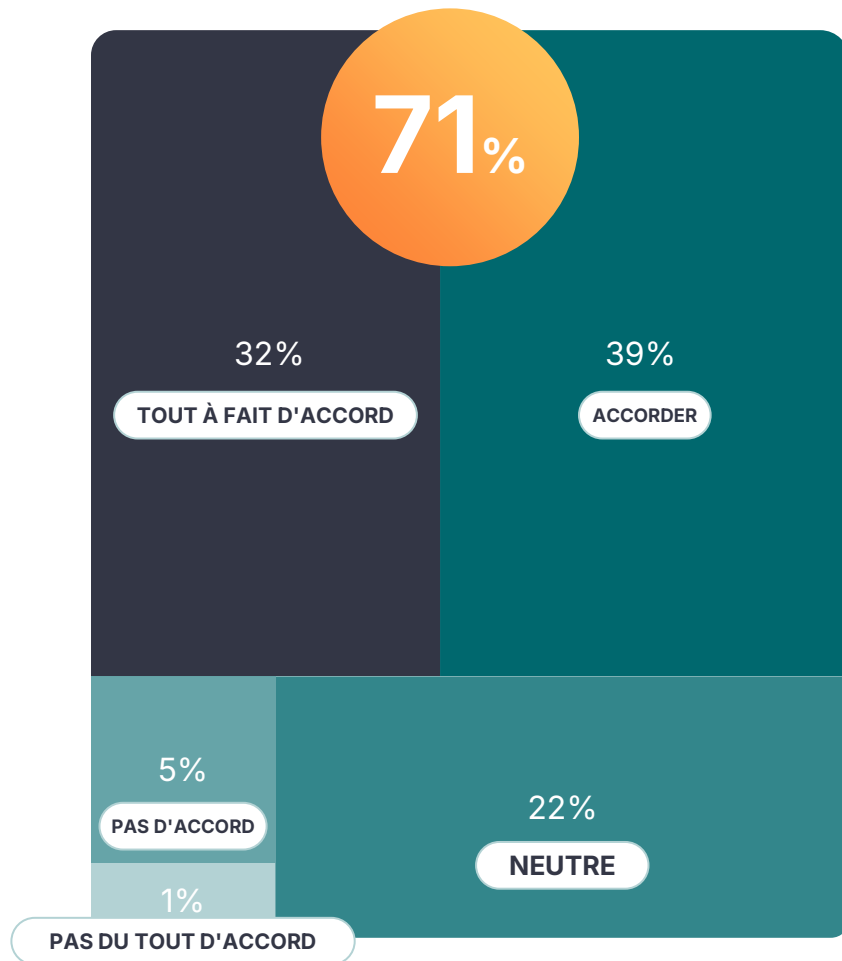


PAR TYPE D'ENTREPRISE





Les professionnels
de l'hôtellerie
confirment que la
complexité des
données s'est
accrue





Complexité accrue : Changements de taux plus fréquents



Amérique du Nord
la fréquence des
changements de
prix a augmenté
de 50 % par
rapport à 2019



Dans le monde
entier la fréquence
des changements
de prix a augmenté
de 20 % par
rapport à 2019





À quelle
fréquence
changez-vous
vos tarifs ?

1. Quotidiennement
2. Hebdomadaire
3. Mensuel
4. Annuel



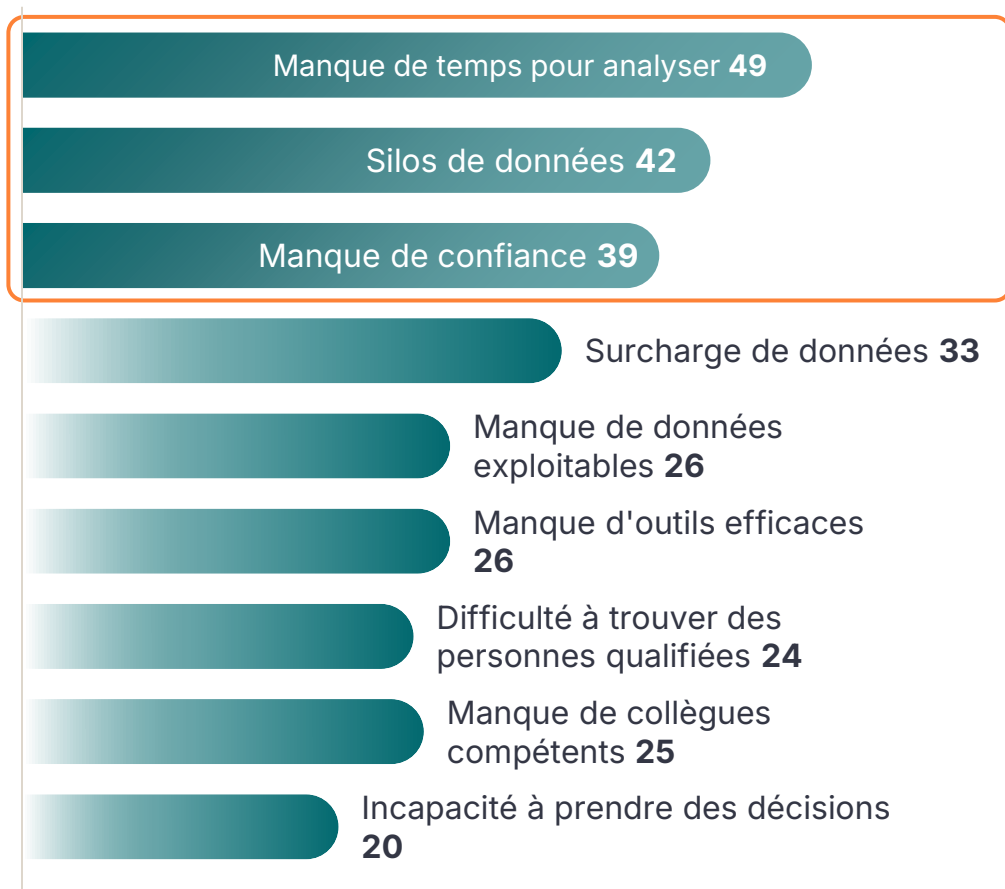


La complexité accrue peut
être une opportunité ou une
menace.

Enquête sur les
données de 2024



Les plus grands défis liés aux données concernent le temps et la confiance





Actuellement, la plupart de nos informations sont générées par **une combinaison de données recueillies dans différents rapports et compilées manuellement.**

Revenue Manager, Hôtel indépendant



2. L'IA **va-t-elle** tout résoudre ?



À quelle
fréquence
utilisez-vous l'IA
dans votre
propriété ?

1. Quotidiennement
2. Hebdomadaire
3. Mensuel
4. Jamais





Les utilisateurs les plus courants de l'IA sont les chaînes mondiales (pour l'instant)

Utilisation de l'IA pour l'analyse des données



“ On comptera sur l'IA non pas pour prendre des décisions à notre place, mais pour orienter nos décisions dans une certaine direction.

- Répondant à l'enquête, chaîne mondiale



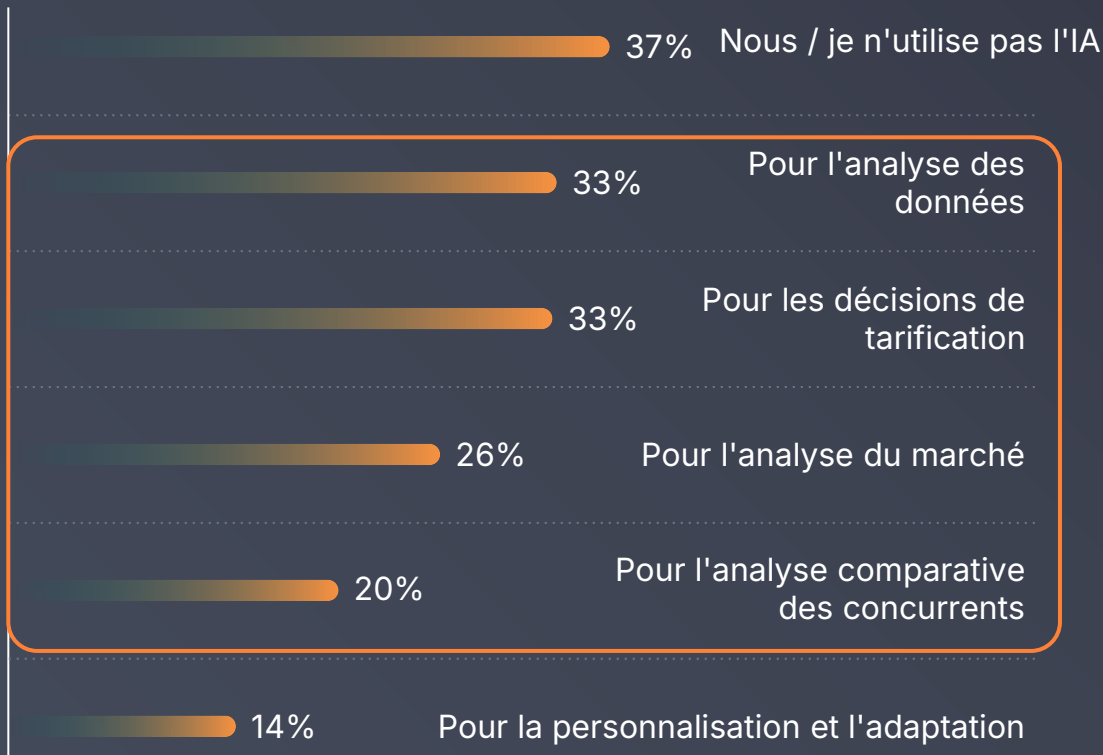
"J'ai peur de **perdre le contrôle** de la gestion de mon hôtel si j'utilise l'IA.

Directeur général d'un hôtel indépendant



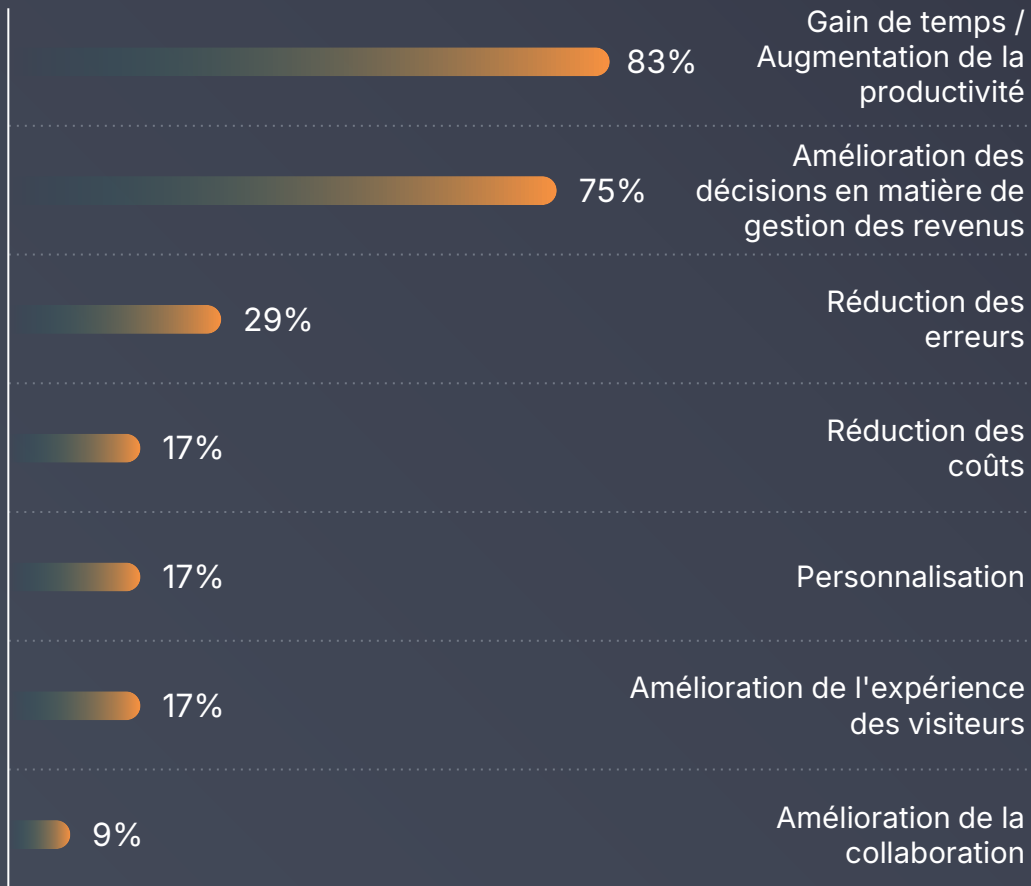
63 % des
personnes
interrogées
utilisent l'IA sous
une forme ou une
autre

Comment votre entreprise utilise-t-elle actuellement l'IA dans la gestion des revenus ?





La clé de l'IA : gain de temps

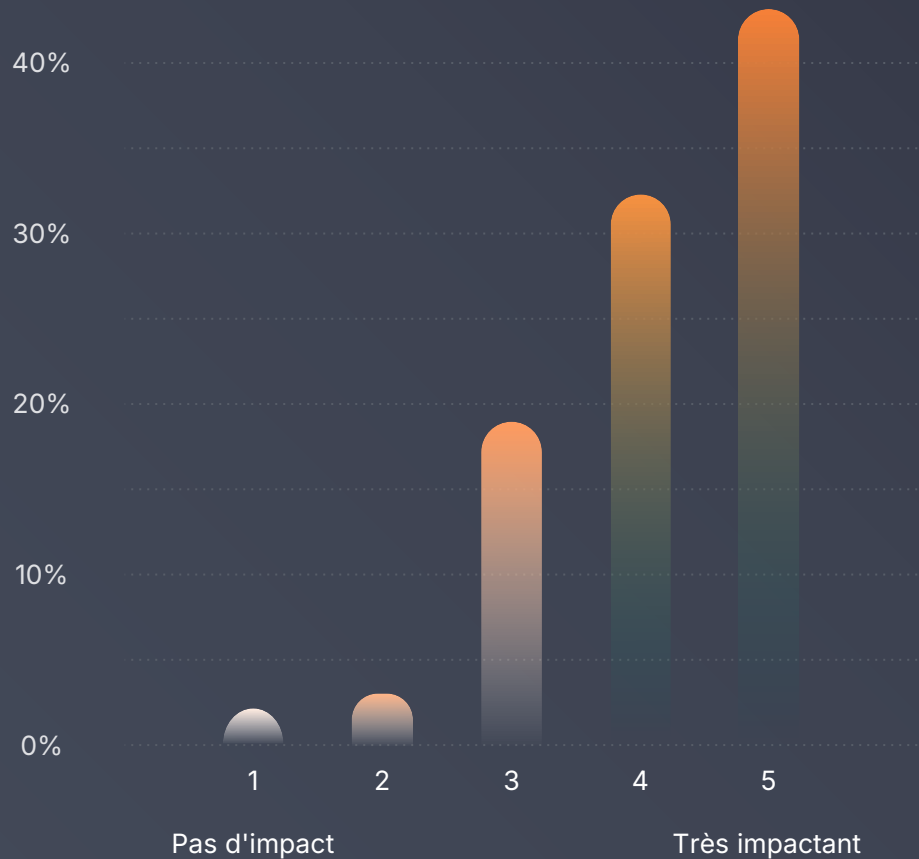




L'avenir de l'IA

Sur une échelle de 1 à 5, quel sera l'impact de l'IA sur la stratégie de gestion des revenus de votre entreprise au cours des 5 prochaines années ?

Moyenne pondérée : 4.1





Je pense que l'industrie **hôtelière** **adoptera l'IA plus rapidement que d'autres technologies** en raison de sa disponibilité, de son coût d'utilisation et des besoins liés à la pénurie de main-d'œuvre qualifiée.

Répondant à l'enquête, hôtel indépendant



3. Comment utiliser l'IA
pour gagner du temps
tout en gardant le
contrôle ?



Modèle traditionnel

Tarification, distribution et opérations manuelles



... peut prendre beaucoup **de temps**



... dépend de données précises ou **de suppositions**



... nécessite des mises à jour permanentes

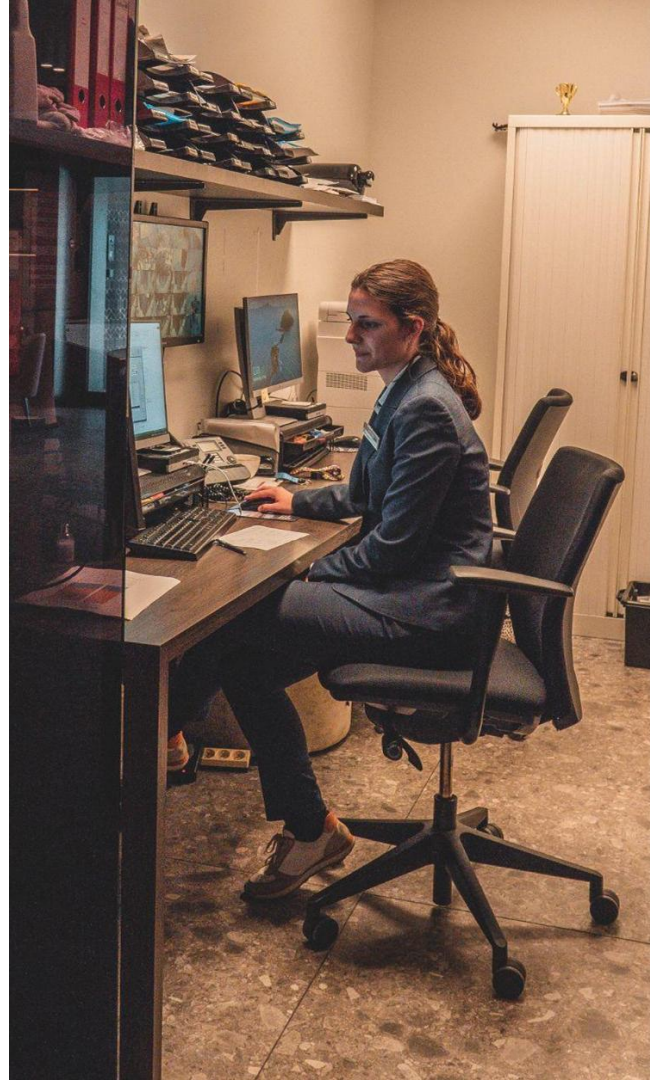


... **nécessite une expertise** ou du personnel

⚡ Comment l'IA peut-elle faire la différence dans votre stratégie de tarification et de distribution ?

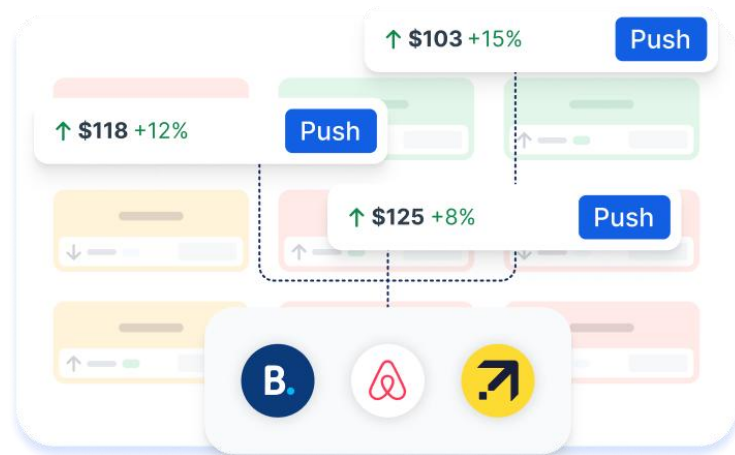
- Prix de **l'hébergement ajustés en temps réel** en fonction de la demande du marché, des prix de la concurrence, des événements et des vacances, de vos propres indicateurs de performance...
- Une tarification dynamique pour rester **compétitif** tout au long de l'année et rester **rentable** dans un marché difficile
- **Gardez le contrôle** en ajustant les paramètres appropriés à votre stratégie.

Avec la bonne application, l'IA peut réduire votre temps et vos efforts tout en augmentant les performances. **75 % des hôteliers** pensent que **l'avenir est à l'IA.**



Travailler plus intelligemment, et non plus durement, grâce à une tarification et une distribution intelligentes

- **Solution** idéale pour les logements **indépendants**
 - être compétitif et rentable
 - sans avoir besoin de personnel supplémentaire
- Excellent retour sur investissement : une tarification intelligente peut **augmenter les recettes de 20 %**.
- Beaucoup **moins de temps et d'efforts** à consacrer à votre personnel :
 - analyse du marché
 - Suivi des indicateurs clés de performance
 - ajustement des prix sur tous les canaux
- Gardez le contrôle en fixant un prix minimum/maximum, **un supplément/une restriction** par OTA...





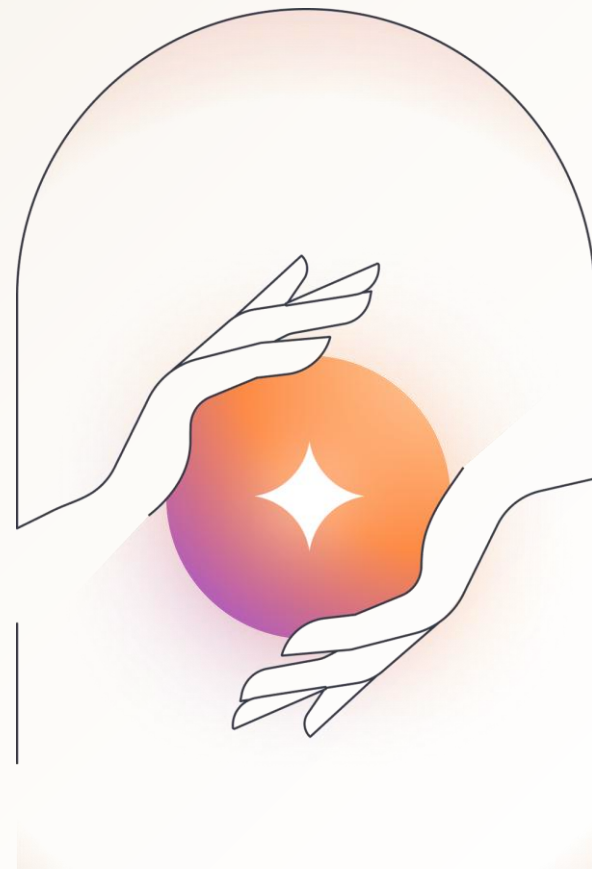
Pourquoi l'IA est importante pour votre Distribution ?

1. Distribution efficace

Identifiez les bons canaux pour vous, et définissez la disponibilité et les prix pour générer les réservations les plus rentables

2. Gestion des Canaux Efficace

Automatisez les tâches de gestion des canaux qui prennent beaucoup de temps.





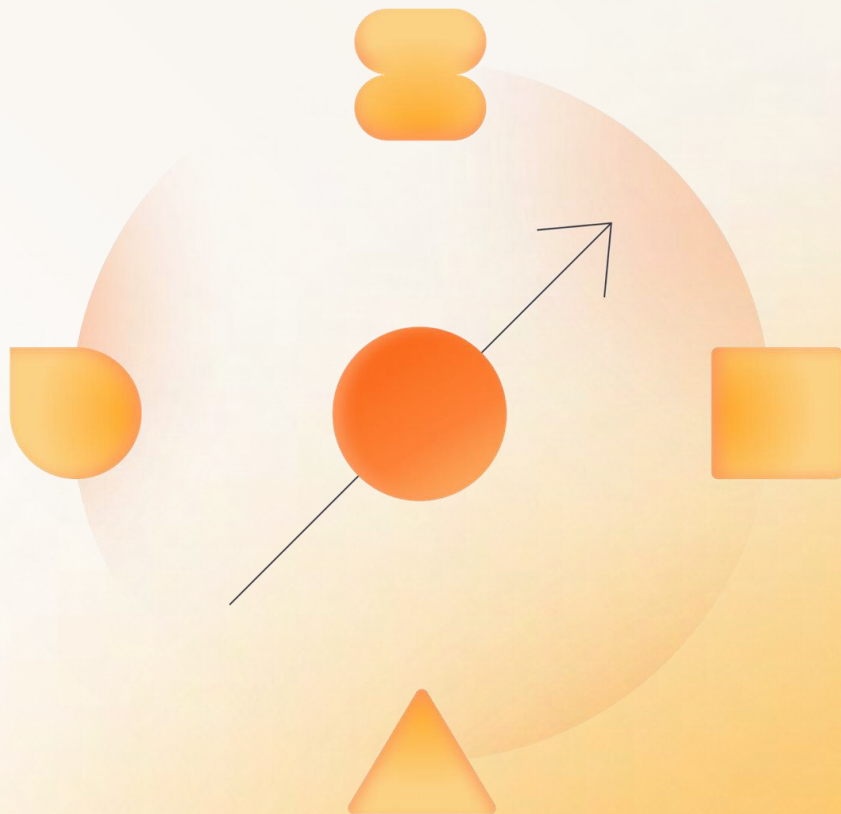
Combien de
canaux utilisez-
vous dans votre
propriété ?

- A. 1-2
- B. 3-4
- C. 5-6
- D. 7+





L'IA est là pour
guider votre
distribution et
automatiser la
gestion.





Avez-vous déjà rencontré...



trop peu de réservations ?



trop de commissions ?



une difficulté à identifier les bons canaux ?



... une gestion des canaux stressante ?

Vous pouvez consacrer des efforts à votre tarification et à vos opérations, mais si les bonnes personnes ne trouvent pas votre hôtel, ce sera en vain.





Le véritable coût d'une distribution limitée

Un mélange de canaux inefficace n'est pas seulement une occasion manquée, c'est un impact direct sur votre résultat net. Les données de Lighthouse montrent que :

- Vous dépendez d'une plateforme de réservation comme Booking.com pour générer des réservations ? Vous passez à côté de 46 % de votre potentiel de réservation.
- Utilisez-vous uniquement Booking.com et un moteur de réservation direct sur votre site web ? Vous passez à côté de 27 % de vos réservations potentielles.
- Seulement Booking.com, Expedia et un moteur de réservation direct ? Il reste encore un écart de 16%.

Plus de canaux signifie plus de visibilité, plus de réservations et plus de revenus





Les étapes pour une Distribution Saine



Augmenter les réservations

Visibilité accrue et disponibilité intelligente pour des réservations optimales.



Payer moins de commissions

Prioriser les canaux directs et à faibles commissions en période de forte demande.



Trouver les bons canaux

Bénéficiez de rapports, de recommandations et d'une visibilité sur la concurrence.



Simplifier et automatiser votre gestion des canaux

Une vue simple pour la gestion des tarifs et des canaux avec automatisation.





Introduction de Smart Distribution





Smart Distribution

Le bon prix, sur le bon canal, sans effort.

The screenshot displays the Smart Distribution software interface, which is used for managing hotel pricing and distribution across various channels. The interface is divided into several sections:

- Header:** Features a logo on the left, a navigation bar with a dropdown menu, and a user profile icon on the right.
- Day Selection:** A row of buttons for selecting the day of the week (Mon, Tue, Wed, Thu, Fri, Sat, Sun). Each button shows the OTB (On The Border) percentage and a green arrow indicating a 2% increase.
- Pricing Table:** A table showing pricing for different room types (Base room, Superior room) across the days of the week. The prices are displayed in a light blue box, and the Superior room price is highlighted in a light purple box. A small popup menu is visible over the Thursday Superior room price, showing options to increase or decrease the price.
- Channel Selection:** A row of buttons for selecting the distribution channel (Brand.com, Booking.com, Agoda, HRS, Others). The Brand.com button is highlighted in orange.
- Restrictions Table:** A table showing restrictions for different room types (Base room, Competitor 1, Competitor 2) across the days of the week. The restrictions are displayed in a light blue box, and the Open LOS2 restriction is highlighted in a light purple box.
- Data Sync Status:** A section on the right side of the interface showing the status of data synchronization for different channels (Hotel, Brand.com, Booking.com). Each channel has a green dot and the word "Updated" next to it.

	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun
OTB	20% +2%	60% +2%	70% +2%	10% +2%	30% +2%	80% +2%	10% +2%
Pricing - Base room	\$ 130	\$ 130	\$120 ↑ \$100	\$ 120 ↑ \$ 100	\$120 ↑ \$100	\$150 ⚡	\$130
Superior room	---	---	---	---	---	---	---

	Brand.com	Booking.com	Agoda	HRS	Others
Restrictions	Closed	LOS2	Open LOS2	Closed LOS2	
Pricing - Base room	---	---	---	---	
Competitor 1	---	---	---	---	
Competitor 2	---	---	---	---	

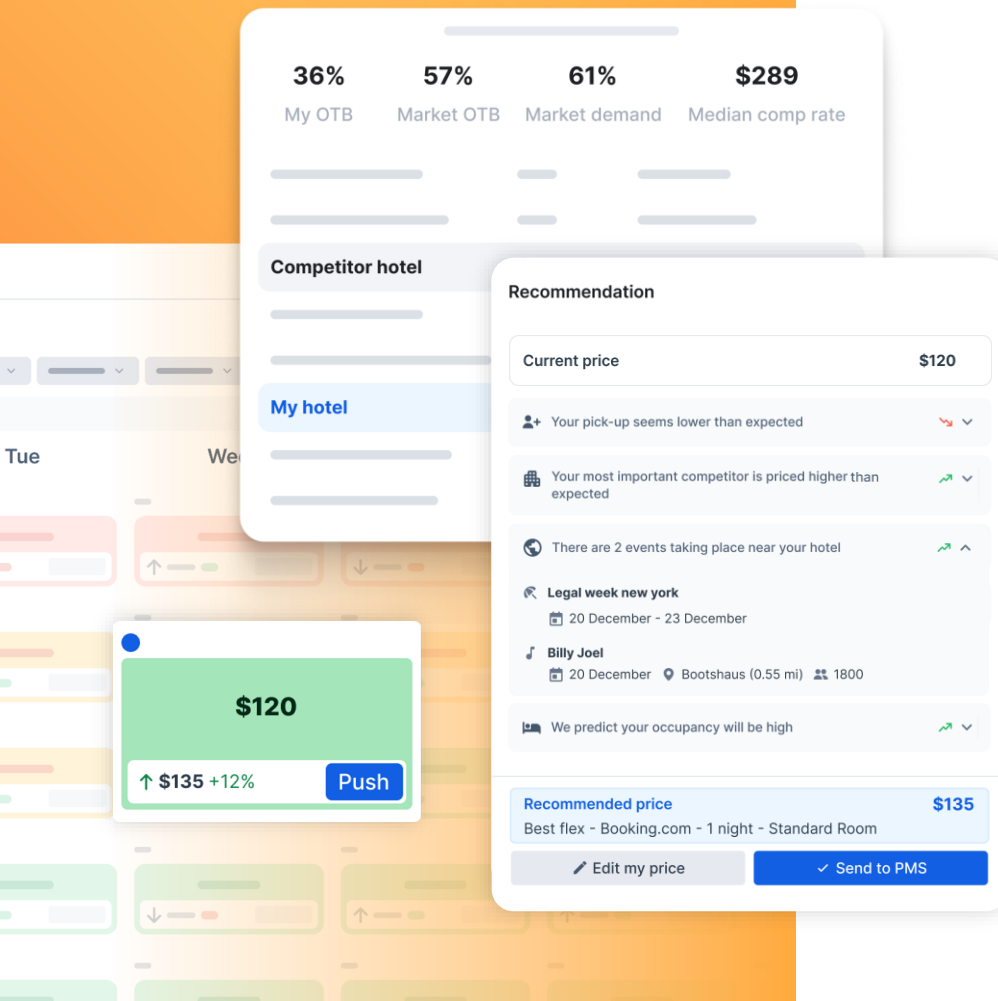
Data sync status

Channel	Status
Hotel	Updated
Brand.com	Updated
Booking.com	Updated



Le bon prix

- Optimisez les tarifs en fonction de votre taux d'occupation, de vos concurrents et de données de marché inégalées.
- Des calculs de tarifs clairs et des paramètres flexibles vous permettent de garder le contrôle.
- Ne manquez jamais les changements de marché ou les événements grâce aux mises à jour des tarifs toutes les heures.





Le bon canal

- Connectez-vous à votre choix de plus de 200 canaux de réservation, y compris les réservations directes intégrées
- Les recommandations de canaux intelligentes garantissent des réservations optimales et minimisent les commissions.
- Automatisez la tarification et les paramètres spécifiques aux canaux.
- Améliorez la visibilité sur les principales OTA grâce à notre statut de partenaire privilégié et à la fonction boost pour les jours de faible demande.

The screenshot displays a hotel management interface. A 'Data sync status' modal is open, showing a list of channels with their sync status. To the right, a pricing card shows a rate of \$120 with an upward arrow, indicating an increase from \$100. Below this, a calendar view shows rates for Tuesday, Wednesday, and Thursday. At the bottom, a table compares pricing across different channels and competitors.

Channel	Status
Hotel	Updated
Brand.com	Updated
Booking.com	Updated
Expedia	Updated
Agoda	Updated

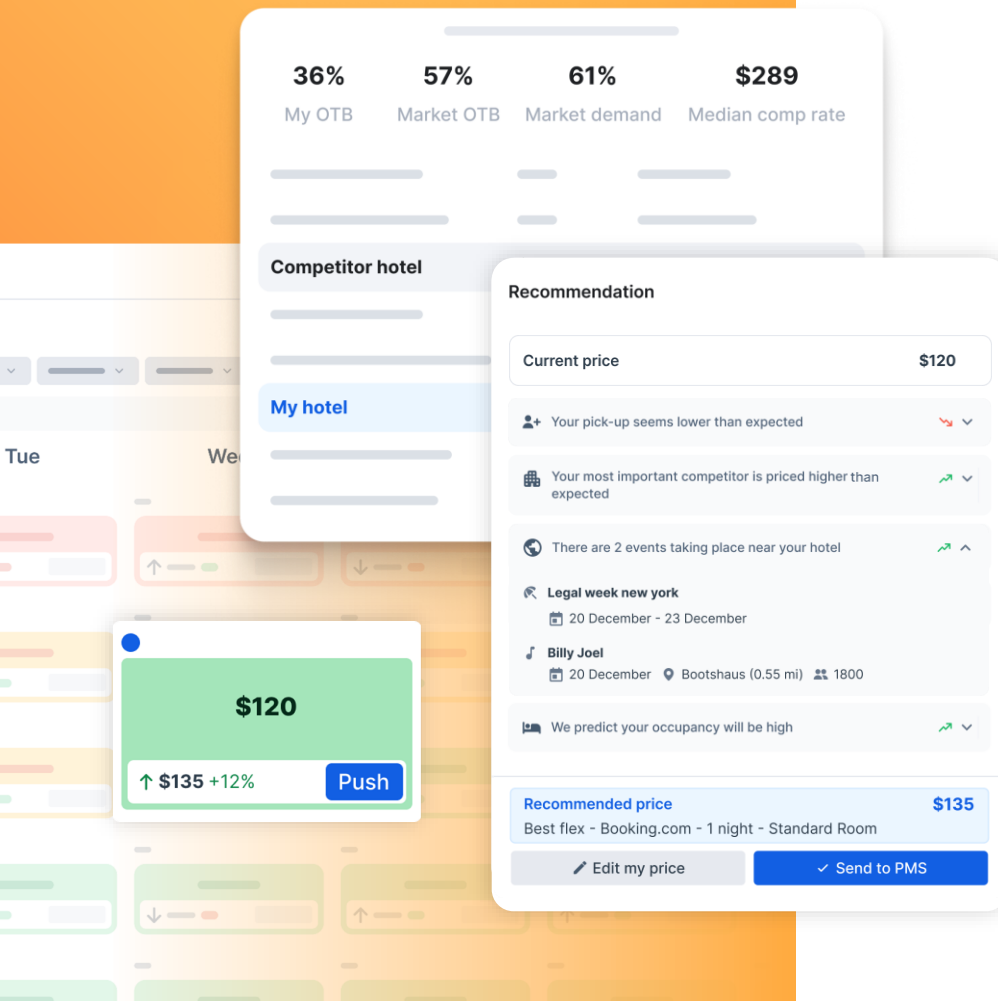
Day	Rate
Tue	\$130
Wed	\$120 ↑ \$100
Thu	\$120 ↑ \$100

Channel	Restrictions	Pricing
Brand.com	Closed	Base room
Booking.com	LOS2	Competitor 1
Agoda	Open LOS2	
HRS	Closed LOS2	
Others		



Sans effort

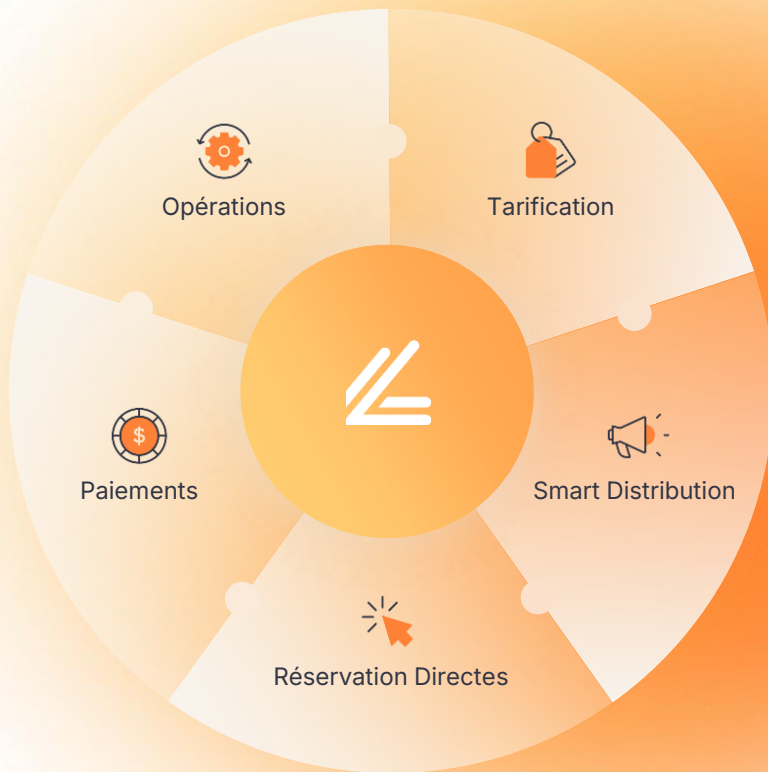
- Une seule vue simple pour la gestion des tarifs et des canaux.
- Tirez parti de données fiables et de l'automatisation pour optimiser la tarification et la disponibilité pour chaque canal.
- Centralisez les calendriers et les tâches de gestion.



Lighthouse pour les Indépendants

19 % de revenus en plus & 10
heures économisées par mois.

Commencer l'essai gratuit





4 conseils pour utiliser l'IA tout en gardant le contrôle



L'IA n'est **pas en train de remplacer votre travail**, mais elle est là pour vous aider dans votre travail.



Utilisez l'IA pour des **recommandations de prix et de distribution** basées sur la demande du marché, les concurrents...



Trouvez les **bons canaux** et automatisez votre gestion des canaux



Visez **le bon prix sur le bon canal**, sans effort grâce à Smart Distribution

Vous souhaitez commencer à utiliser la plateforme Lighthouse pour les indépendants ? Nous offrons un essai gratuit de 14 jours !

Rejoignez la Révolution de la Distribution

Offre spéciale Journée Technique Wallonia :
2 mois gratuits



mylh.co/sd-jt-namur-25

Scannez pour réserver
une démo personnelle