

LES 10 CHALLENGES DE L'HÔTELLERIE

à la reprise

#1

PROCÉDER À UNE TRANSFORMATION RADICALE

Le modèle est actuellement en train de changer, la clientèle business va considérablement se réduire à la reprise. Il faut accueillir une clientèle non hébergée ou créer une nouvelle dynamique d'hébergement.



#2

OPTIMISER LES ESPACES

Au sein de salon, accueil, espace petit déjeuner, il y a un co-working space et potentiellement un foodcorner qui sommeille. Bien évidemment, en fonction de sa localisation et de son type de clientèle.

#3

AMÉNAGER SES EXTÉRIEURS

Pour accueillir une clientèle de passage qui voudrait profiter d'un bain de soleil en terrasse, mais aussi pour redevenir aussi séduisant qu'un Airbnb.



#4

BICHONNER SON ÉQUIPE

Compte tenu du manque de personnel en hôtellerie restauration, l'activité hôtelière est probablement la plus séduisante et la moins stressante. Il faut impliquer son personnel au delà de la rémunération, car elle ne suffit plus.

#5

SOIGNER SES LIQUIDES

Boissons chaudes ou froides, le consommateur hébergé ou non veut trouver son bonheur au sein d'un espace convivial, présumé et réconfortant. La qualité des boissons doit être à la hauteur de ses attentes.



#6

DIGITALISER LE PLUS POSSIBLE

De la commande en chambre, à la logistique de l'établissement, en passant par l'hygiène. Il y a une multitude de solutions digitales qui simplifieront la vie, pourront rationaliser une main d'œuvre à bon escient et redéfiniront le parcours client dans l'hôtel pour faire exploser la satisfaction.



#7

SE LANCER DANS L'ÉVÈNEMENTIEL

Exploiter ses espaces de restauration et de réception pour se positionner sur tous les événements possibles, se rapprocher des traiteurs, se faire connaître auprès de restaurateurs, d'entreprises, pour devenir une référence de l'événementiel et du séminaire. Optimiser les réseaux sociaux pour relancer ce « business ».



#8

RECONSTRUIRE SON OFFRE DE PETIT DÉJEUNER

En version brunch et/ou en version take away et/ou en version chambre et/ou en version inventée par vos soins, il y a de la place pour une offre gourmande, un peu locale, riche de propositions et adaptée aux besoins de sa clientèle. À condition de l'intégrer dans le prix de la chambre ou de la rendre suffisamment séduisante par rapport à la concurrence de proximité.

#9

S'ENGAGER CONTRE LE GASPILLAGE

La volonté du consommateur pour moins dépenser, moins utiliser, moins polluer ont été accélérées par la crise sanitaire. L'hôtellerie doit rester le bon élève avec des principes parfois en faveur de la planète, mais en défaveur de son client. Ne pas hésiter à communiquer sur cette réalité au sein des réseaux sociaux.



#10

REGAGNER DES POINTS EN LOCAL

Pour créer du chiffre d'affaires, il est de bon ton d'aller chercher des partenaires au sein des commerces alimentaires locaux pour proposer en seul lieu le meilleur de la région.