



Juillet 2008

HOTELS & PREFERENCE, la réponse aux nouvelles tendances des séminaires.

En 8 ans, HOTELS & PREFERENCE a confirmé sa place de leader dans l'organisation de séminaires. La chaîne peut compter sur une clientèle fidèle composée de petites et moyennes entreprises aussi bien que de groupes du CAC 40 et poursuit son développement en Europe et aux Etats-Unis.

L'expertise du service des séminaires

Le service des séminaires enregistre une progression constante de son chiffre d'affaire grâce à des valeurs clé :

- Réponse à une demande de devis en moins de 4h
- Négociation du meilleur prix avec l'établissement hôtelier;
- Suivi du dossier par une seule et même personne;
- Un soutien et un suivi efficace tout au long de l'évènement;
- Conditions générales de vente identiques pour tous les établissements.

Chiffres clés:

- 85% (600 salles de séminaire au total) des membres d'HOTELS & PREFERENCE possèdent une ou plusieurs salles de séminaire équipées des dernières technologies.
- 4500 contacts professionnels sont enregistrés dans le fichier clients du service séminaires.
- HOTELS & PREFERENCE prévoit une progression de son chiffre d'affaires de 30% en 2008.

Nouvelles tendances

L'organisation de séminaires est une activité de plus en plus concurrentielle. Les délais raccourcissent et les acheteurs de séminaires ont besoin de solutions clé en main pour organiser leurs incentives et séminaires. Par conséquent, HOTELS & PREFERENCE sélectionne des hôtels faciles d'accès proposant de nombreux services de très grande qualité. La chaîne est précurseur dans la création de packages personnalisés qui garantissent un séjour agréable et sans contraintes.

Quelques exemples :

- Packages culturels : Hôtel California Champs Elysées et Hôtel de la Trémoille (Paris);
- Packages Spa : Château de Villiers le Mahieu & Spa (région parisienne);
- Packages golf : Biltmore Coral Gables-Miami (Etats-Unis) et les Domaines de Saint-Andreol Golf & Spa Resort (Provence en France);
- Packages prestigieux : Monte Carlo Beach Hotel comprenant une sortie au casino ou une location de bateau.

Des techniques de vente et de marketing efficaces

Pour les acheteurs de séminaires, le site www.meetingpreference.com offre l'accès à un univers interactif et personnalisé pour l'organisation de séminaires comprenant des plans de salle, la capacité d'accueil des salles, le descriptif des équipements, les activités Incentive proposées et les offres promotionnelles.

HOTELS & PREFERENCE met l'accent sur le développement de l'Incentive et du cadeau d'affaires grâce aux Coffrets Préférence et cartes Invitation Préférence, au code GDS « IW » (pour « I Want » HOTELS & PREFERENCE), au site de référence www.hotelspreference.com et au centre d'appels.

Evènements pour la clientèle séminaires

La chaîne organise des événements pour remercier et fidéliser sa clientèle. Par exemple, tous les trois mois, HOTELS & PREFERENCE organise une visite privée dans un musée. Les invités sont ensuite conviés à un cocktail dans un des hôtels membres. Des lieux prestigieux ont déjà participé à l'opération comme Le Musée du Quai Branly et le Musée d'Orsay; Le Musée du Louvre sera partenaire de l'opération au mois de septembre 2008. C'est aussi l'occasion pour les invités de visiter les hôtels partenaires de l'évènement et de rencontrer l'équipe H&P. Deux fois par an, HOTELS & PREFERENCE organise des ventes privées lors d'un cocktail afin de remercier ses clients pour leur fidélité. Ces événements prestigieux ont fortement renforcé l'image de marque d'HOTELS & PREFERENCE.

A propos d'HOTELS & PREFERENCE :

HOTELS & PREFERENCE est une chaîne hôtelière française qui regroupe 125 établissements indépendants 4 et 5 étoiles à travers le Monde. Parmi ses membres, la chaîne de charme et de prestige compte des boutique-hôtels, des resorts, des palaces et des châteaux qui défendent les mêmes valeurs : le respect d'une hôtellerie haut de gamme ayant une qualité de service irréprochable quelque soit la catégorie de l'établissement.

Conseils & réservations : HOTELS & PREFERENCE - T +33 (0)1 78 94 90 40 - www.hotelspreference.com

Relations Presse: Elodie Micheletti – Tél. : +33 (0)1 78 94 90 70 – Mail : em@hotelspreference.com