



HOTELCLOUD



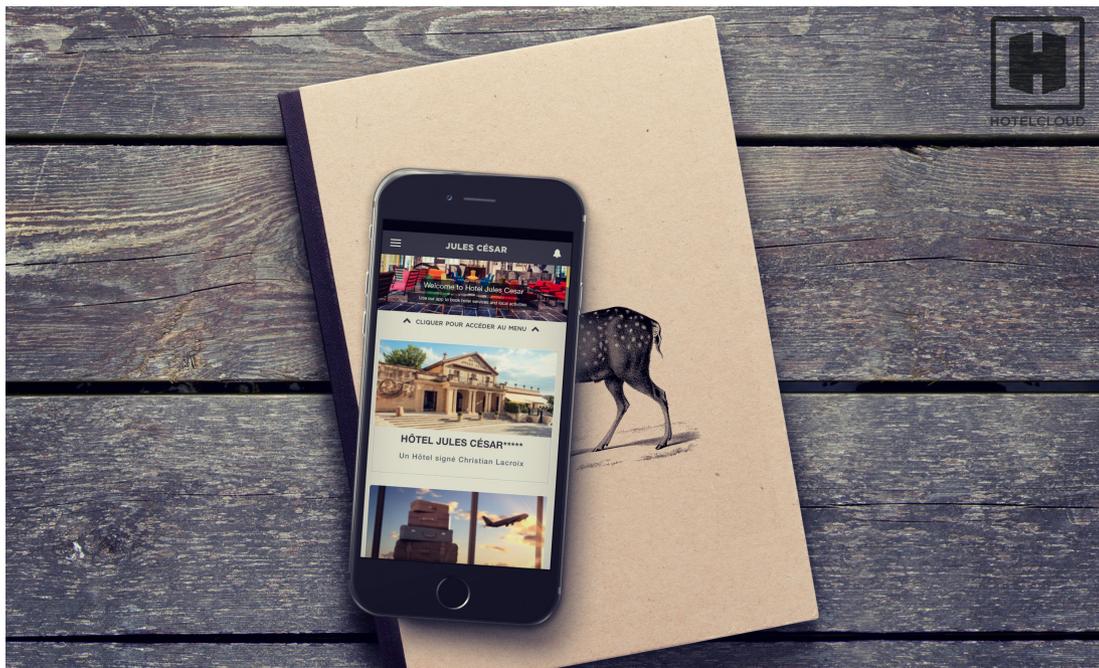
Sommaire

- La e-conciergerie : l'hôtellerie 2.0
- L'avenir de la conciergerie en 4 préceptes
- 3 solutions pour embarquer son hôtel dans sa poche !
- Anticiper les désirs de ses clients au delà de son établissement !
 - Une app. accessible par le client avant le séjour
 - Un portail d'accueil lors du séjour
 - Une expérience au delà de l'établissement
- Un partenariat commercial exclusif avec Micros Fidelio France
- Un écosystème de partenaires pour se différencier et satisfaire les envies les plus exigeantes ou farfelues
- ROI et Analyse
- Ils ont adopté Hotelcloud
- La Startup & le Management

La e-conciergerie : l'hôtellerie 2.0

Hotelcloud développe des applications de e-conciergerie, conjuguant ainsi le métier traditionnel de concierge aux nouvelles technologies. L'objectif : faire du voyage une expérience unique, personnalisée et sans obstacles avant le départ et durant le séjour, au sein de son hôtel/appartement mais aussi en dehors des murs !

Aujourd'hui, c'est une génération entière de voyageurs qui a grandi avec la technologie et qui se déplace à travers le monde. Or, il est impossible de satisfaire pleinement leurs attentes avec des moyens traditionnels. Leur portable, tablette, ordinateur sont devenus un prolongement d'eux-mêmes. Simples et rapides, ces outils connectés sont leurs canaux de communication quasi exclusifs. Hotelcloud met ainsi la technologie au service des professionnels et de leurs clients pour proposer une expérience du voyage à 360°.



Du propriétaire d'un **appartement** qui cherche à augmenter son attractivité mais ne dispose pas de services de conciergerie, à l'**hôtel** qui n'a pas forcément les ressources suffisantes en interne, jusqu'à l'**hôtellerie de luxe** pour qui le sur-mesure est un atout séduction non négligeable, Hotelcloud apporte une solution de conciergerie virtuelle adaptée à leurs besoins pour offrir à leurs hôtes ce plus qui fait la différence.

Avec l'application Hotelcloud, les hôteliers peuvent être informés des goûts et habitudes de leurs clients et ainsi leur proposer une expérience relationnelle nouvelle en mettant en commun les services internes à l'établissement et tout un portefeuille d'activités externes. Hotelcloud pousse l'expérience du voyage au delà des portes de l'établissement et étend le champs des possibles pour les utilisateurs.

L'avenir de la conciergerie en 4 préceptes

PERSONNALISATION : chaque hôtel/appartement personnalise son application Hotelcloud et y propose des services adaptés aux envies et désirs de ses hôtes.

SIMPLICITE D'UTILISATION : tant pour l'hôtelier que pour le client final, l'expérience de réservation ne se résume plus qu'à quelques clics, depuis n'importe quel outil, à n'importe quel moment, et où qu'il se trouve.

EXPERIENCE CLIENT COHERENTE : une seule interface accessible depuis n'importe quel outil connecté et en toutes circonstances, depuis le moment de la réservation et jusqu'à la fin du séjour.

ECOSYSTEME DE PARTENAIRES LOCAUX : pour augmenter la valeur ajoutée de l'offre et multiplier les expériences même au delà des murs de son établissement, avec un réel service de e-conciergerie.

3 solutions pour embarquer son hôtel dans sa poche !

Pour rester à portée de clic des voyageurs, les applications Hotelcloud sont accessible en version web (HTML5) depuis tout navigateur. Elles sont également disponible en téléchargement sur l'App Store et Google Play, en version tablette et Smartphone. Le portail est optimisé pour s'adapter à toute taille d'écran.

C'est aussi une plateforme « user friendly » efficace et légère qui ne nécessite aucun achat de matériel ni de serveurs pour l'hôtel, souvent couteux et fastidieux à mettre en place et à entretenir. Toutes les données sont hébergées sur le Cloud !

3 FORMULES :

HCloud : permet de présenter son établissement, répertorier ses services, configurer un guide local et donner accès à un écosystème de partenaires présélectionnés.

Prix : 199 euros / mois. Engagement sur 6 mois, puis pay as you go.

HCloud Pro : permet de présenter son établissement, répertorier ses services, configurer un guide local, proposer la réservation de prestations internes et donner accès à un écosystème de partenaires présélectionnés, échanger avec ses clients via messagerie instantanée, accéder à une interface staff pour adapter/modifier le contenu de son portail selon son actualité.

Prix : 199 euros / mois + 1 euro / chambre / mois. Engagement sur 6 mois, pay as you go.

HCloud « Do It Yourself » : Une offre à la carte qui permet à l'hôtel de créer son app lui même à partir d'un modèle. L'équipe qualité Hotelcloud s'assure du bon fonctionnement de l'app et la valide avant sa mise en ligne !

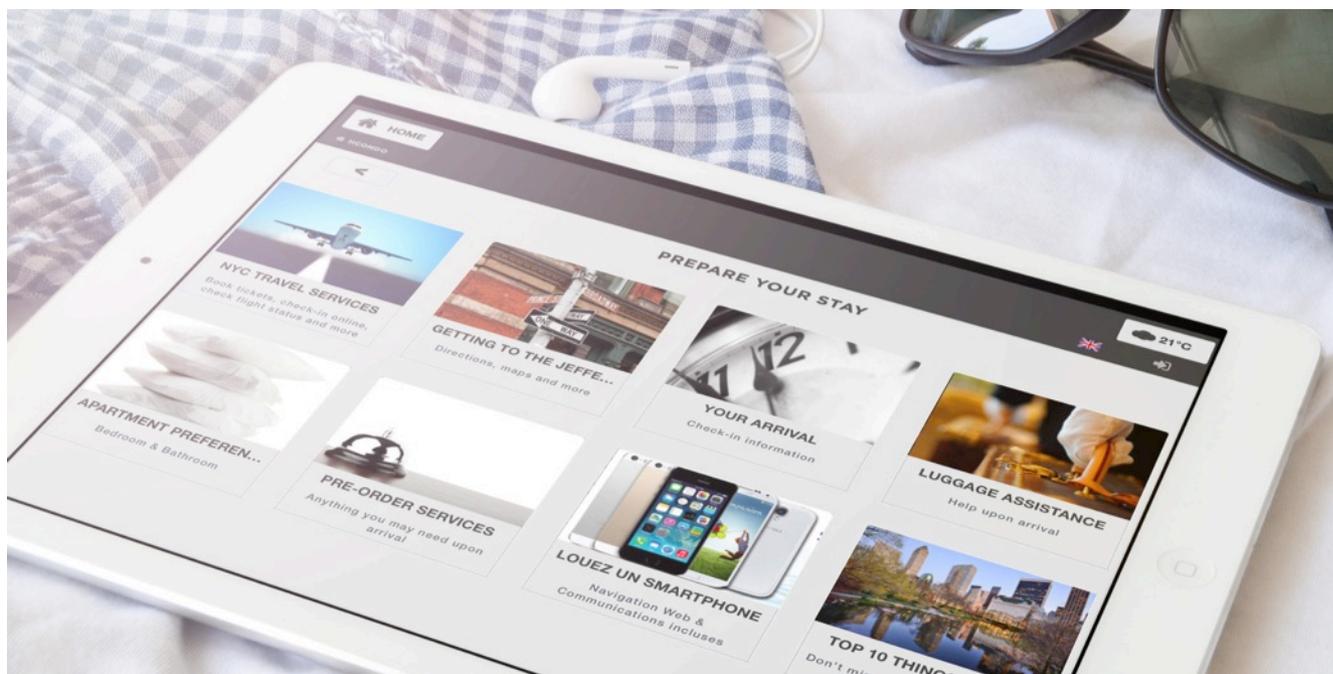
Prix de base : 129 euros / mois. Engagement sur 6 mois, puis pay as you go

Option Pro : + 1 euro / mois / chambre - Rapports d'analyse mensuel : + 20 euros / mois -

Création de contenu par un creative manager : +50 euros / mois.

Anticiper les désirs de ses clients au delà de son établissement !

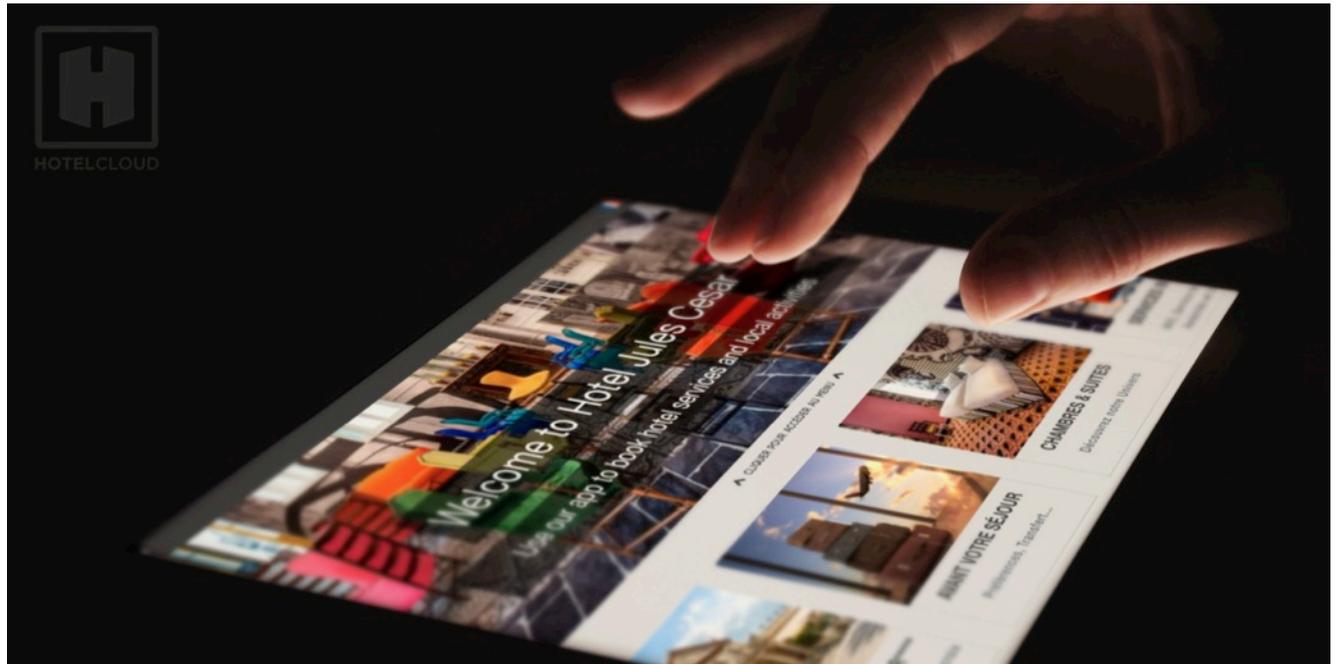
Hotelcloud permet aux professionnels du tourisme de connaître leurs clients comme jamais auparavant



Une app accessible par le client avant le séjour : Avant même avant de quitter leur domicile, les futurs hôtes peuvent déjà se connecter au portail Hotelcloud de l'établissement et renseigner leur profil et préférences. Les critères de choix sont infinis, de la température de la chambre, à la carte du mini bar, aux packages spéciaux pour des escapades romantiques ou les anniversaires...

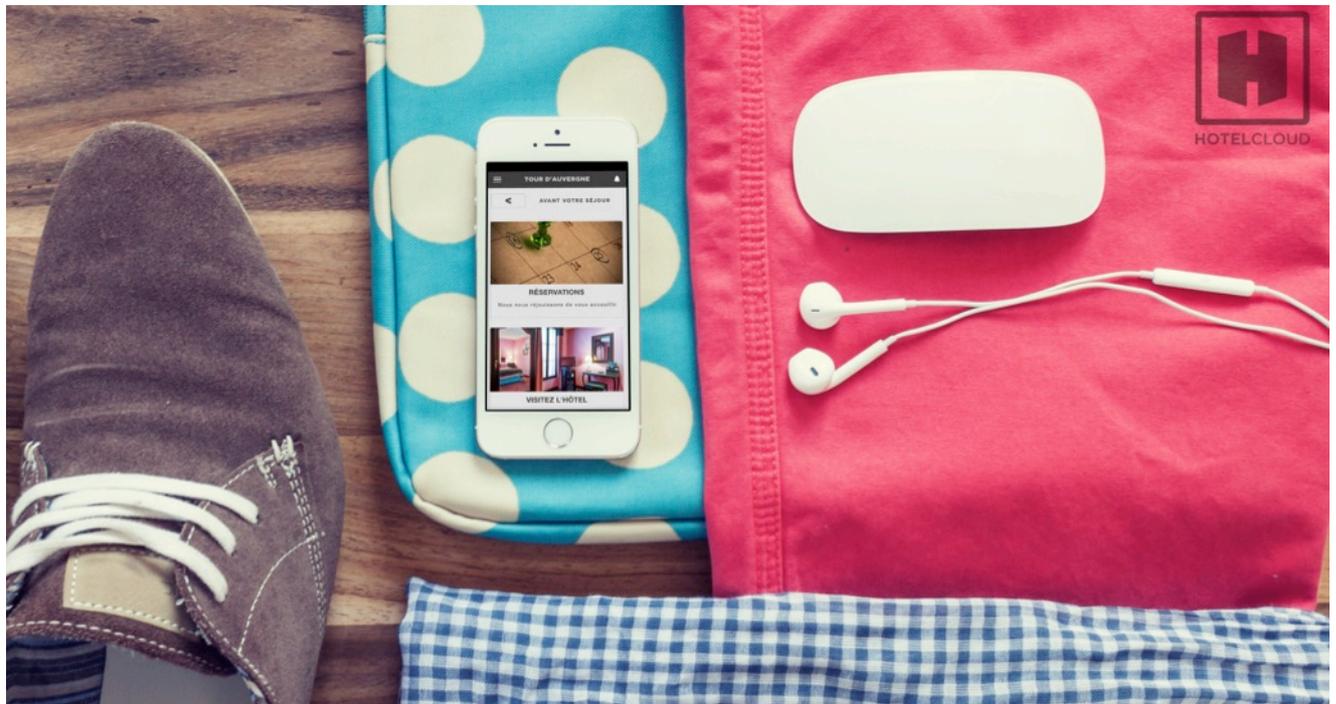
L'hôtel ou le propriétaire d'un appartement construit son propre questionnaire, de quoi prévoir de multiples petites attentions et un accueil personnalisé selon les envies et les habitudes de chacun.

Un portail d'accueil lors du séjour : Disponible dans près de 40 langues, Hotelcloud devient la page web d'accueil du client dès qu'il se connecte au wifi de l'établissement. Hotelcloud fait alors office de véritable guichet unique et personnalisé d'accueil et de réservation de toutes les activités. Le client peut aussi être redirigé en un clic sur les réseaux sociaux, les questionnaires de satisfaction (TripAdvisor) et tout autre site choisi par le professionnel.



L'expérience du voyage à 360° est enfin possible et ce même avant que le séjour n'ait commencé. Le traditionnel répertoire de services en chambre devient intuitif, visuel et interactif. Chaque hôte peut ainsi préparer son voyage (pré-réserver son transfert à l'aéroport, préparer sa chambre...), puis une fois sur place réserver en temps réel les prestations qui lui font envie (se faire livrer un repas, un soin au spa, une table au restaurant de l'hôtel, commander un oreiller supplémentaire, programmer son réveil du lendemain...).

Une expérience au delà de l'établissement : Mais l'expérience ne s'arrête pas DANS l'établissement ! Hotelcloud est aussi pour chaque client le meilleur guide local qui soit, grâce à une multitude d'activités externes approuvées et présélectionnées par chaque gérant. Les réservations se font directement par le client depuis son application en un click. Terminées les recherches intempestives sur les moteurs de recherches ! Les voyageurs peuvent suivre les recommandations de leur service de e-conciergerie pour trouver la bonne table à proximité, une place au théâtre, une visite inédite...



Hotelcloud conçoit à la demande des interfaces dédiées aux couleurs de chaque établissement : des cartes thématiques interactives de façon à trouver en un clin d'œil les boutiques en vogue à proximité, les musées, les bars branchés ...

Un partenariat exclusif avec Micros Fidelio France

micros[®]



Hotelcloud est aujourd'hui le partenaire commercial exclusif en France de Micros Fidelio en ce qui concerne les applications de e-conciergerie.

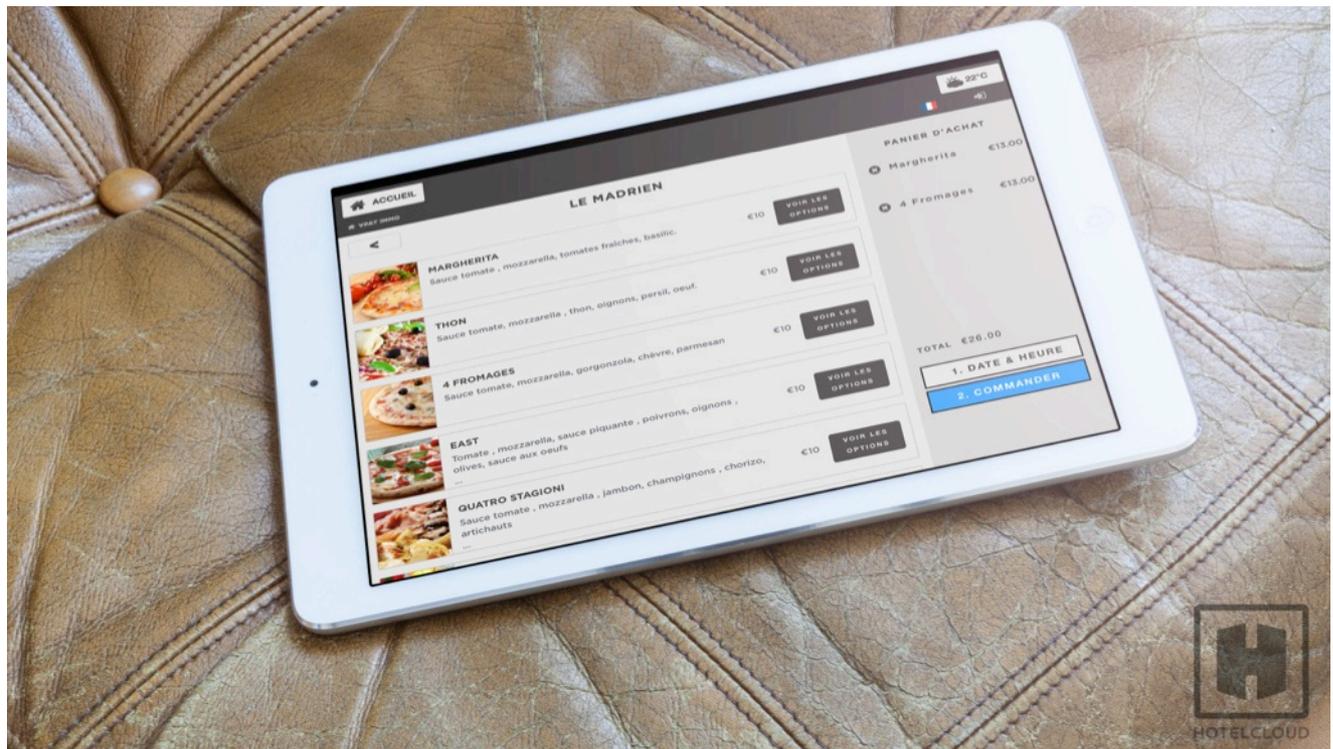
Sur le plan technologique, la solution Hotelcloud est interfacée avec Opera, logiciel de gestion hôtelière ou PMS (Property Management System).

L'interface existante avec Opera V5 permet la création automatique de comptes client, l'ajout de « traces » sur Opera permettant la validation des requêtes directement depuis le PMS ainsi que l'ajout immédiat d'ordres sur la facture finale.

Une véritable valeur ajoutée !

Un écosystème de partenaires pour se différencier

Conscient que la force de sa conciergerie tient à la variété de son écosystème de partenaires externes, la start-up ne cesse de créer de nouvelles synergies à la fois insolites, haut-de-gamme et pratiques. A ce jour, ce sont plus d'une centaine de partenaires externes (près de 35 000 activités et services proposés au total) qui ont rejoint l'aventure de la conciergerie digitale. Chaque établissement choisit ses propres partenaires parmi la présélection d'Hotelcloud et les publie sur son application. Les prestataires de services gèrent ensuite eux même leurs requêtes et planning !



Et satisfaire les envies les plus exigeante ou farfelues

[Arcata](#) : chauffeur privé très haut de gamme

[Bienvenue Telecom](#) : location de clés 4G

[Decompressing et Jo in the City](#) : services de pressing à domicile

[Gabriel Laurent](#) : massage à domicile

[Horeco Services](#): room service externalisé



[MyBakery](#) : livraison de coffrets petit-déjeuner

[Just Coaching](#) : Coaching sportif haut de gamme

[My phone in Paris](#) : location de smartphone

[Paroles de fromagers](#) : ateliers dégustation fromages et vins



[Lafourchette](#) : 1^{er} site de réservation de restaurants

[LeCab](#) : réservation de voiture avec chauffeur

[Louis & Adrien](#) : livraison de coffret terroir

[Marcel Cab](#) : chauffeur privé VTC

[Monceau Fleurs](#) : livraison de fleurs



[Pikaboonanny](#) : Baby sitter / nanny multilingue

[Set in Paris](#) : tours insolites autour du cinéma

[Twiztour](#) : tours en Twizy, véhicule électrique écolo avec GPS audio guide ou un guide VIP

[Wijet](#): déplacements en jet privé

[ZenSoon.com](#) : 1^{ère} centrale de réservation de soins de beauté et bien-être

[Visites Particulières](#) : visites de lieux d'art insolites à Paris, le jour et la nuit

L'objectif d'Hotelcloud est simple : s'assurer que les hôteliers gagnent plus qu'ils ne dépensent. Ainsi 50% des commissions reçues par Hotelcloud à chaque réservation de prestation externe effectuée via la plateforme sont reversées à l'hôtel.

Ce modèle économique fait aujourd'hui largement ses preuves. Certains hôteliers Hotelcloud gagnent jusqu'à 10 euros net par mois et par chambre !

Pour exemples :

- Un hôtel 4* (48 chambres), Paris Rive Droite: Au cours de Septembre 2014, 1795 euros ont été dépensés par les voyageurs exclusivement en prestation de transport. 361 euros de commission ont été reversés à l'hôtel **offrant un ROI de 144%** (coût mensuel de l'application 250 euros).
- Un hôtel 4* (17 chambres), Paris Rive Gauche, tablettes en chambre. En mai 2014, 457 euros ont été dépensés sur la plateforme. 90 euros de commission ont été reversés à **l'hôtel offrant un ROI de 50%** (coût mensuel de l'application 199 euros).



Vue d'ensemble

Le mois d'août fut un bon mois en terme de trafic, notamment concernant le nombre de pages consultées en moyenne par sessions.

L'attrait international de la page de l'application est aussi très intéressant.



447
visiteurs

parmi lesquels, 86% se sont convertis en

386
utilisateurs

provenant de



24
pays

ont généré un total de

995
sessions

En d'autres termes?

447 "visiteurs uniques" se sont connectés à l'application, et 86% d'entre eux ont interagi par le biais d'actions. Nous appelons ces visiteurs actifs des utilisateurs.

Toute interaction au sein de l'application, telle que cliquer sur un bouton, ouvrir un dossier etc., est qualifiée d'action. Nous appelons une série d'action effectuée par un utilisateur une session.

Visiteurs engagés

Avec plus de 86% des visiteurs convertis en utilisateurs, l'engagement de ces derniers se manifeste par une moyenne de plus de 8 pages consultées par session.

7939
pages
vues

avec une moyenne de

8,94
pages
/ session

Téléchargez le rapport d'un utilisateur

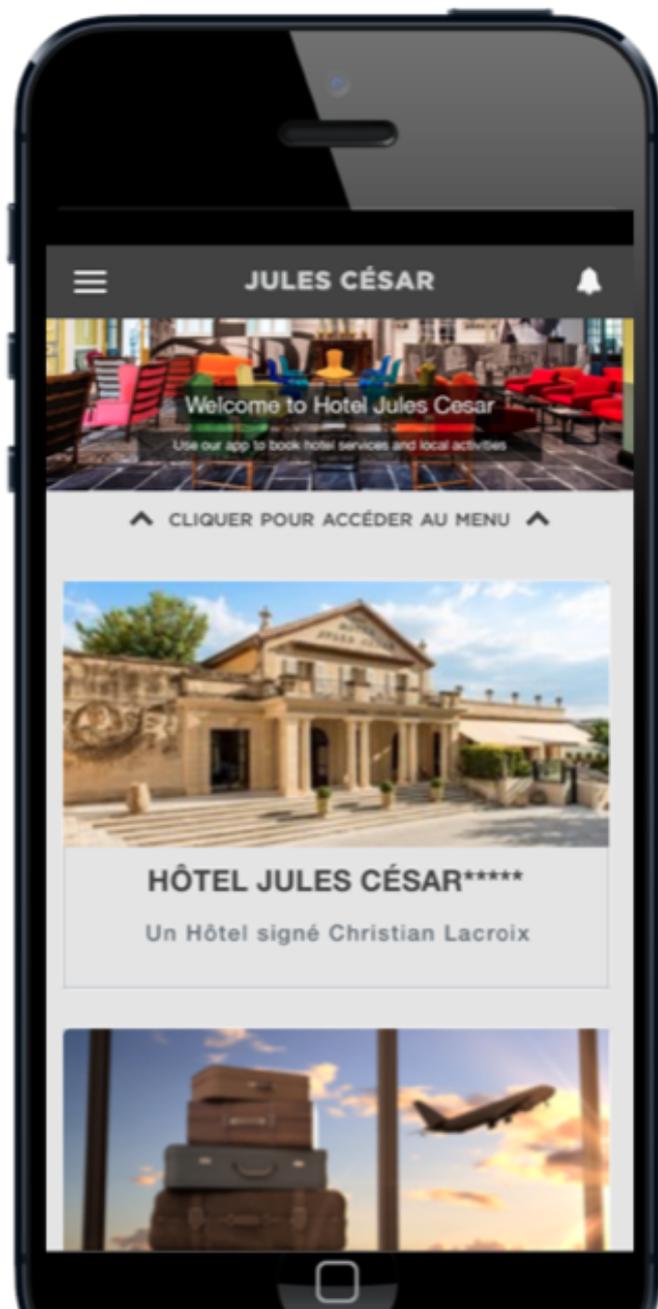
Le 30 août au matin un visiteur Suisse de la ville de Chur est resté connecté 12



Chaque client Hotelcloud est suivi par un account manager dont le rôle est d'optimiser l'usage de l'application.

Des rapports d'analyse sont envoyés chaque mois, incluant de réelles recommandations sur les outils à mettre en place pour optimiser les revenus. Parmi les critères de performance de l'application : analyse du nombre de visiteurs et d'utilisateurs, contenus les plus consultés, provenances des connexions, appareils et navigateurs utilisés, dépenses effectuées sur l'application et revenus perçus....

Ils ont adopté Hotelcloud : plus de 100 références dans le monde



France : Best Western Premier Opéra Diamond, Paris - Fontevraud l'Hotel, Fontevraud l'Abbaye - Groupe Maranatha (41 hôtels, partenaire exclusif, 20 hôtels déjà équipés : Hôtel Seven Paris, Grand Aigle Hotel et Spa à Salle-les-Alpes, Hôtel Jules César à Arles, Le Moulin de Vernègues Hôtel & Spa à Mallemort, Hôtel Marmotel à Pra Loup, L'Aigle des Neiges à Val d'Isère, Hôtel Montmartre mon Amour à Paris) - **Hôtel Atala**, Paris - **Hôtel Edmond**, Paris - **Hôtel de Sers**, Paris - **Inwood Hotels** (6 boutiques hôtels à Paris : La Bourdonnais, Le Derby Alma, Le Tourville Eiffel, Le Monna Lisa Champs Elysées, Le Marquis Eiffel, Le Walt) - **Radisson Blu Le Metropolitan Hotel**, Paris - **Hôtel Prince Régent**, Résidence & Spa, Paris - **Shangri La**, Paris

Amsterdam : A-partments.

Israël : The Norman, Tel Aviv.

Saint Barthélémy : Hôtel Taiwana.

UK : FG Property Management - House of MoLi.

USA : Brannan Cottage Inn, Calistoga -
Comfort Inn, Calistoga

La Startup & le Management

La startup a été fondée en 2011 à New-York et compte aujourd'hui une présence aux USA, Grande-Bretagne, France, Canada, Pays-Bas, Portugal, Suisse, Israël, Turquie, St Barth. En 2013 HotelCloud a réalisé une levée de fond de 1,6 MM. dollars. La startup compte aujourd'hui 15 employés



David-Benjamin Brakha - Fondateur & CEO

• Point fort : un esprit visionnaire • Avant de créer Hotelcloud en 2011, David-Benjamin fonde ACstant en 2009, une société proposant les services d'un assistant personnel via Email. Hotelcloud est le prolongement naturel de sa vision et trouve ses racines dans cette 1ere expérience de conciergerie. Diplômé de l'Université Paris Dauphine puis Master d'Ingénierie financière à Carnegie Mellon University. Cette expérience a permis une ouverture sur l'univers geek & tech des startups aux Etats Unis. A noter la présence de Google sur le campus américain ainsi que Microsoft qui ont éveillé l'intérêt de David pour l'entrepreneuriat et les nouvelles technologies.



Sharon Brakha - Directeur des Opérations

• Point fort: le goût de l'excellence • Ambitieuse et rigoureuse, Sharon démarre sa carrière en finance de marché, chez Goldman Sachs à Londres en tant que trader sur le marché du crédit. Elle se tournera vers l'entrepreneuriat dès 2011 en s'associant chez Hotelcloud et avec objectif de développer le marché français, 1ère destination touristique mondiale. Elle est issue d'une formation Commerciale, Financière et Managériale et Diplômée d'HEC Paris Grande Ecole.



Nicolas Brouet - Responsable Ventes Internationales

• Point fort: l'intuition • Entrepreneur dans l'âme, Nicolas a démontré une forte autonomie et ambition en pilotant l'internationalisation de la société d'Etude de marché IFR Monitoring de 4 à 60 pays en tant que CEO. Aujourd'hui, impliqué dans Hotelcloud depuis 2012, il est aussi membre de conseils d'administration et investisseur dans de nombreuses sociétés du secteur de l'Hôtellerie, du Prêt à Porter, Studios de Cinéma et Parcs d'électricité solaire en Afrique. Il est diplômé de l'ESTP - Ingénieur Civil - Programme IMD "know through knowledge".



HOTELCLOUD

www.thehotelcloud.com

CONTACTS PRESSE

Agence Comme LM

Marjorie Meyer - mmeyer@agence-comme-lm.com - 06 98 73 89 80

Laure Munsch - lmunsch@agence-comme-lm.com - 06 98 94 48 15