

Comment Logis a renforcé son programme de fidélité



Désormais, les dépenses de restauration donnent également lieu à des points fidélité dès le 1er euro dépensé, au lieu de 20 euros. Le programme compte environ 180 000 membres, à 70 % clients d'affaires. Un atout jugé majeur par Logis pour développer la basse et moyenne saison, notamment pour des hôtels situés en zone urbaine ou péri-urbaine.

Le 1er juin, la Fédération Internationale des Logis a officiellement ouvert son nouveau programme de fidélité O'Logis. Avec l'ambition d'en faire l'un des plus généreux proposé par une chaîne hôtelière, avec un taux de générosité pouvant atteindre 5,5 %.

Le premier réseau français et européen de restaurants-hôtels indépendants escompte faire de sa nouvelle offre fidélité un levier de développement de clientèles directes, tant de loisirs que d'affaires. Mais ce n'est pas tout. En renforçant significativement son programme, réservé à ceux qui réservent en direct, la Fédération veut aussi limiter la dépendance des hôteliers aux OTA'S et mieux faire face à la concurrence des hébergements alternatifs.

Lancé en 2012, le premier programme O'Logis, qui s'est donc achevé le 31 mai, donnait de sérieux signes d'essoufflement depuis deux ans. En 2017, les recettes générées par ce qui est le premier produit de l'activité

[Visualiser l'article](#)

centralisée de Logis avaient en effet baissé de -4 %, passant de 71,472 millions d'euros en 2016 à 68,585 millions l'an dernier.

Il fallait donc redonner de l'attractivité à la carte O'Logis pour inciter ses membres à consommer davantage d'hébergement Et de restauration dans le réseau et inciter également ses clients occasionnels à devenir membres à leur tour.

Logis a globalement repris le même principe, des points fidélité cumulés donnant à des chèques de fidélité en euros. Mais en les renforçant de trois façons. D'une part, pour chaque euro dépensé en hébergement ou hébergement-restauration, le membre pourra obtenir jusqu'à 5 points de fidélité, au lieu de 2 auparavant. D'autre part, pour chaque euro dépensé en restauration, et non plus à partir de 20 euros, le membre engrangera 1 point de fidélité, il en engrangera un deuxième à partir de 20 euros dépensé. Enfin, si ces mêmes membres sont passés par le site internet www.logishotel.com, ils engrangeront un bonus de 25 points supplémentaires.

Au total, en supposant que ces membres bénéficient chaque fois de 5 points de fidélité par euro dépensé et qu'ils aient réservé sur logishotels.com, ils obtiendraient un chèque de fidélité d'une valeur de 15 euros pour une dépense cumulée de 280 euros, équivalent par conséquent à une réduction d'environ 5,4 %. Toutefois, parmi les quelque 2200 hôtels adhérents Logis, une minorité d'entre eux offre actuellement ces 5 points de fidélité, une majorité opte plutôt 2 ou 3 points.

Le quatrième changement de la nouvelle carte O'Logis est, lui, totalement inédit. Il consiste à donner l'accès à un réseau de 30 000 enseignes nationales et points de ventes locaux, auprès desquels les titulaires de la carte pourront bénéficier de réductions "exclusives", dans tous les domaines de la consommation : électroménager, voyages, bien-être, sports, loisirs, informatique, téléphonie, jouets, etc... Le titulaire de la carte se connectera pour cela à une plateforme en marque blanche, gérée par un partenaire de Logis, à partir de laquelle où il pourra sélectionner son produit, le commander, le payer et se faire livrer.

L'espace dédié au programme Fidélité de Logis



Le nouveau programme O'Logis

Une carte qui reste gratuite et sans abonnement

1 – de 1 à 5 points fidélité pour 1€ dépensé, chaque établissement fixant librement le nombre de points qu'il accorde.

-> Exemple clients loisirs : un séjour de 2 nuits en demi-pension pour 2 personnes réservé sur logishotels.com = 1 chèque de fidélité de 15€ (ds les établissements où 1€ = 5 points)

-> Exemple clients Affaires semaine : 2 déjeuners + 2 soirées étapes réservées sur logishotels.com = 1 chèque de fidélité de 15€ (ces deux exemples sont basés sur une dépense totale de 280 euros)

2 – les points se cumulent en restauration dès le 1er euro dépensé

3 – Un bonus de 25 points est accordé pour toute réservation effectuée sur le site logishotel.com

4 – La carte O'Logis permet d'accéder à des réductions auprès de 30 000 partenaires (Boulangers, Sephora, Disneyland, UGC...).



CA en progression de + 22 % :

l'exercice 2018 démarre sur les chapeaux de roue

Logis a annoncé une progression de 20 % de son volume de réservations centralisées et de 22 % de son chiffre d'affaires sur la période janvier- avril 2018. La Fédération internationale des Logis estime surperformer un marché hôtelier haussier.

« Ces chiffres très encourageants confirment le statut de Logis comme acteur de référence de l'hôtellerie et de la restauration indépendante en France et à l'international » déclare Karim Soleilhavoup, Directeur Général. Logis voit dans ces tendances, assez remarquables pour une basse et moyenne saison, les fruits du nouvel accompagnement opérationnel et commercial dont bénéficient les hôteliers-restaurateurs indépendants de la chaîne Logis.

hr-infos.fr

Pays : France

Dynamisme : 5

[Visualiser l'article](#)

Depuis début 2017, en effet, 23 conseillers Logis sillonnent la France et apportent des conseils concrets aux adhérents dans leur mise en marché : avoir un site internet performant, mieux gérer sa E-réputation, améliorer sa politique tarifaire, pratiquer la différence tarifaire avec les OTA, etc.

Logis prévoit également d'ici la fin juin, de nouvelles évolutions du site internet sont prévues afin d'accélérer la conquête de parts de marché sur la haute saison.

Video : http://www.youtube.com/embed/e_f9DXoXlgY?version=3&rel=1&fs=1&autohide=2&showsearch=0&showinfo=1&iv_load_policy=1&wmode=transparent