



HÔTEL DES GRANDS VINS GILLES POYET PARTAGE SON EXPÉRIENCE

Comment un hôtel LOGIS de 20 chambres au milieu du vignoble a innové dès la réception avec la solution PMS Asterio de Sequoiasoft ?

Le joli village de Fleurie au cœur des vignobles du beaujolais abrite un charmant hôtel tenu depuis 10 ans par Gilles Poyet, après une carrière passionnante chez Orange notamment, et son épouse. Ils ont le plaisir d'accueillir dans leurs 20 chambres régulièrement rénovées, sur la terrasse, autour du bar privé ou de la piscine et du bassin avec des carpes koi, des clients étrangers qui regardent le beaujolais avec beaucoup d'attention et une clientèle française à laquelle Gilles Poyet fait découvrir les richesses de la région. Et ce n'est pas parce que l'on se situe au vert qu'un PMS dernière génération avec des fonctionnalités innovantes n'est pas adapté, la preuve !

LE CHALLENGE DE DÉPART

- Remplacer le logiciel ne répondant plus aux nouveaux besoins.
- Trouver une solution qui corresponde aux nouvelles attentes des clients.
- Disposer de fonctionnalités qui facilitent la facturation.
- Disposer d'un PMS relié au channel manager LOGIS.
- Faciliter la gestion à distance et en mobilité.
- Innover parce que cela fait partie de l'ADN de Gilles Poyet.

LES ÉTAPES DU CHOIX DU PMS

1/ SE RENSEIGNER

Aucune démarche spécifique de renseignement sur d'autres PMS n'a été entreprise car la présentation Asterio correspondait aux attentes.

2/ DÉCIDER

Les critères qui ont fait la différence :

- Adéquation avec les attentes.
- Fonctionnalités supérieures au précédent logiciel selon lui.
- Aspect mobilité, pour une petite équipe.
- Coût comparable aux autres solutions.
- Démonstration et présentation convaincantes.

3/ PARAMÉTRER

- Paramétrage effectué par les équipes Asterio (NB : Hôtel des Grands Vins était le 2^{ème} hôtel déployé).
- Suite à des travaux, modification récente de paramétrage qui s'est bien déroulée selon Gilles Poyet.

LES BONS CONSEILS AUX HÔTELIERS SELON GILLES POYET

- Bien définir ses attentes car chaque établissement et chaque Directeur a les siennes.
- Se laisser le temps de s'approprier Asterio : utiliser les fonctionnalités au fur et à mesure et monter ainsi en compétences.



asterio
sequoiasoft

SON AVIS OBJECTIF SUR ASTERIO MAINTENANT QU'IL EST INSTALLÉ

- ⊕ Possibilités offertes pour la facturation pour répondre aux demandes des clients : facturation éclatée ou non, sans détails, ajout de prestations, envoi par e-mail.
- ⊕ SMS automatiques.
- ⊕ Courriers que l'on peut envoyer.
- ⊕ Tablette qui permet de déstructurer la réception et d'aller au contact des clients avec toutes les informations, sans être derrière un bureau.
- ⊕ Possibilité de donner un accès différencié à son expert comptable par exemple, qui va ainsi lui-même chercher les chiffres dont il a besoin.
- ⊕ Peut être utilisé en version simple ou plus complexe.
- ⊕ Channel manager LOGIS connecté à Asterio.
- ⊕ Clôture de caisse efficace.
- ⊖ Solution qui peut paraître complexe pour certains.
- ⊖ Des tutoriels seraient appréciés.



« Je suis passionné par l'humain, le management, la relation commerciale et au final Asterio est au service de tout cela. J'ai été séduit par toutes les possibilités que le logiciel offre : de l'envoi des SMS au courrier personnalisé, de la clôture de la caisse à la souplesse de la facturation ou au suivi de l'état des chambres entre les gouvernantes et la réception, tout m'a plu. Et je dois dire que lorsque j'accueille mes clients avec ma tablette en allant directement à leur contact avec toutes les informations, ça fait la différence ! »

Gilles Poyet, Directeur de l'hôtel des Grands Vins

WWW.HOTELDESGRANDSVINS.COM

Demandez dès maintenant votre démo

commercial@sequoiasoft.com - 04 72 68 73 80

Plus d'infos sur asterio.com



Auriez-vous envie de recommander Asterio ?

« Si un confrère a envie d'innover intelligemment, de faciliter certaines opérations comme la facturation et le contact client, je lui conseillerais volontiers le PMS Asterio ! »

UN POINT FORT DIFFÉRENCIANT D'ASTERIO DE SEQUIASOFT

La possibilité de gérer les OTAs partenaires en fonction de sa propre stratégie avec le channel manager LOGIS : leur mettre à disposition des chambres en permanence afin de bien apparaître dans les résultats de recherche mais verrouiller par diverses tactiques, 2 nuits minimum par exemple sur le week-end.



asterio
sequoiasoft