



Détail de l'opération HEI en cobranding

Les opérations de cobranding sont toujours réalisées dans le cadre de licences d'exploitation Hotel Express.

Que comprend le co-branding

La licence HOTEL EXPRESS est composée des services suivants :

1. **Le droit d'usage des marques et signes distinctifs de HOTEL EXPRESS INTERNATIONAL sur un Support, qui est :**

- soit la Carte Fournie par HOTEL EXPRESS et réalisée selon le design convenu avec le promoteur
- soit la Carte du Promoteur, si celui ci dispose d'une (exemple : Carte Bancaire).

A noter : c'est le support, c'est-à-dire la carte, qui donne l'accès aux bénéfices Hotel Express. Il faut présenter la carte aux hôtels pour avoir droit à la remise de 50%.

2. **Les supports d'Hotel Express**

Ils permettent aux bénéficiaires du Service (les clients du Promoteur), d'être informés des établissements affiliés au programme, à savoir :

- L'annuaire des hôtels affiliés, mis à jour 2 fois l'an. Cet annuaire peut être livré :
 - Soit dans son format standard : 200 pages environ, multilingue, avec listing des hôtels par pays et indications des prix pratiqués
 - Soit dans une version personnalisée simplifiée : le contenu est le même que le format standard et les 4 pages de couverture sont personnalisées à la marque du promoteur
 - Soit entièrement personnalisé, avec le contenu de l'annuaire standard, intégré au contenu du promoteur. Il est possible dans ce cas, de personnaliser la mise en page, sélectionner un type spécifique d'établissements (exemple : 4 et 5 * pour annuaire destiné aux clients Platinum d'une grande Banque) ou des insertions publicitaires, (annonces, publi information, messages corporatifs)
- Et/ou un service Web à marque du Promoteur, donnant l'accès à la base des établissements affiliés mis à jour en quasi temps réel

3. **Le service VIP : le service de réservation France et étranger pour les Hôtels et véhicules.**

Le promoteur aura toute latitude pour choisir l'une ou l'autre ou toutes les options du service, étant entendu que les services de base nécessaires à l'usage du programme par les bénéficiaires sont :

- la licence de marque
- et**
- l'un ou l'autre des médias
- ou**
- le service VIP

Chacune des composantes du programme fait l'objet d'une tarification quantitative, et le cumul des composantes choisies détermine le montant global de l'opération.

Le prix de la carte dans les opérations de cobranding peut être ramené à une fraction de son prix unitaire, de 199€HT pour un an, et tomber, en fonction du volume de clients, aussi bas que 20€. Chaque cas doit être examiné individuellement, selon les options choisies par l'entreprise promoteur : carte personnalisée ou pas, annuaire personnalisé ou pas, service de réservation offert ou non, etc...

Comment générer des revenus avec Hotel Express en cobranding ?

Il s'agit de repérer les entreprises dont la clientèle peut être intéressée par les avantages Hotel Express.

par exemple, les concessionnaires auto.

Leurs véhicules de moyenne/haut de gamme concernent des cadres d'entreprises et des professions libérales qui se déplacent et ne peuvent manquer d'aller régulièrement à l'hôtel.

La carte Hotel Express leur permettra de se surclasser sans dépasser leur budget.

Les concessions auto, en offrant Hotel Express à leurs clients, sont sûrs de leur plaire, de se différencier de leurs concurrents. L'octroi gratuit de la carte contribue à la fidélisation des clients..

Par exemple, les compagnies aériennes, pour lesquelles la carte Hotel Express constitue un complément naturel : avion + hôtel + location de voitures.

Par exemple, les banques. Actuellement, le porteur de la carte HEI peut régler ses frais d'hôtels par n'importe laquelle de ses cartes. Si une banque fait un cobranding avec Hotel Express, c'est tout naturellement que cette carte sera aussi donnée en paiement pour le règlement de la note d'hôtel, garantissant ainsi à la banque des commissions importantes qui n'iront pas à la concurrence.

Par exemple, les groupements d'entreprises qui « offriront » la carte à leurs adhérents chefs d'entreprises pour les aider à diminuer leurs frais de déplacements, en augmentant très légèrement leurs cotisations mensuelles...

Par exemple, les opérateurs téléphoniques pour certaines catégories de clients, à qui ils pourront prélever quelques euros par mois pour couvrir le coût de la carte...

Et bien d'autres possibilités.

Plusieurs autres idées sont disponibles en [clicquant ici](#)

Rubrique « Créez votre carte HEI en cobranding. »

Que gagnerez-vous ?

Les cartes Hotel Express en cobranding sont vendues à bas prix, la marge unitaire est relativement faible, mais on se rattrape sur le volume.

Votre rémunération ? En tant qu'adhérent Golden-trade, et apporteur d'affaire, 20% de la valeur ajoutée générée.

Exemple : 2000 cartes vendues à 40€ l'une laissent une marge d'environ 20000 € dont 20% vous reviennent.

Comment procéder ?

1 - Si vous n'êtes pas encore adhérent, merci de procéder à [votre adhésion ici](#) et de réclamer votre [contrat d'apporteur d'affaires](#). Ceci pour que nous soyons habilités à vous payer vos commissions.

2 – vérifiez les entreprises susceptibles d'être intéressées à un tel partenariat

3 – validez avec nous l'argumentaire à leur développer

4 – présentez-leur l'opportunité de cobranding

5 – une fois l'intérêt confirmé, vous nous introduisez pour finalisation

6 – vous êtes tenu informé de la progression de la négociation

7 - une fois la transaction réalisée, vous percevez vos commissions.

[Intéressé ? Posez vos questions ici](#)