



## **Les bons conseils de Pitchup aux propriétaires de campings pour optimiser la saison HPA 2022**

Bénéficiant d'une expérience de 13 ans sur le marché de l'hébergement de plein air avec pas moins de 7 millions de vacanciers qui ont utilisé la plateforme, Pitchup.com se propose de donner des suggestions aux propriétaires de campings et d'emplacements nus ou équipés pour améliorer l'expérience client sur leurs sites en 2022.

Pitchup confirme ainsi son partenariat auprès des campings avec un objectif partagé de satisfaction des vacanciers. En 2021, 1,8 million de personnes ont choisi leur hébergement de plein air depuis la plateforme Pitchup.com.

### **Aucun investissement financier de la part du propriétaire:**

- Faire découvrir la restauration locale sans se déplacer - en convenant d'un partenariat avec un restaurateur local qui assurera les livraisons
- Proposer la livraison des courses aux vacanciers - du pain et viennoiseries le matin en convenant d'un accord avec un boulanger, ou bien d'autres courses du coin (fruits et légumes de producteurs locaux, oeufs et produits laitiers directement de la ferme...)
- Offrir des cours...de yoga, de la musique, poterie ou peinture - en partenariat avec des professeurs ou animateurs qui encaisseront directement les inscriptions afin de ne pas alourdir la comptabilité
- Convenir d'un partenariat avec un coiffeur à domicile des alentours qui se déplacera avec son matériel pour coiffer ou couper les cheveux à la demande, en encaissant directement sa prestation
- Multiplier les bacs de recyclage en les décorant de façon à les camoufler dans le paysage afin que le public n'interrompt pas son effort pour l'environnement, même en vacances!)
- Organiser une séance où les prestataires de VTT, poneys, canoës, surf... viennent présenter leur activité outdoor
- Fournir des infos sur les activités locales - en veillant à ce qu'elles soient remises en main propre et pas simplement à disposition
- Proposer une consigne bagages le jour du départ comme dans les hôtels - en aménageant un espace dédié
- Proposer de la location de linge - en partenariat avec un service de blanchisserie des alentours

- Disposer d'une zone pour la promenade des animaux de compagnie - afin de mieux accueillir les vacanciers à quatre pattes
- Fournir du combustible dans les campings où les barbecues sont autorisés - et même location de braseros

#### **Investissement du propriétaire requis:**

- Sachant que l'accès au wifi sur l'emplacement est l'un des atouts le plus recherché sur Pitchup.com, et ceci ne cesse d'augmenter d'une année à l'autre, la fourniture de ce service peut vous différencier de vos concurrents
- Offrir (en incorporant le coût dans vos prix d'hébergement) ou bien proposer comme "extra" payant un panier de bienvenue contenant des spécialités de la région et/ou produits de base (café, sucre, pain...)
- Installation de jacuzzi - car c'est un critère qui arrive en tête des recherches par un grand nombre de personnes en choisissant leur site de rêve !

Ces suggestions souvent simples à mettre en place pour le démarrage de la saison permettront d'optimiser la satisfaction des vacanciers et de développer leur fidélité.

Et pour développer leur clientèle, les campings peuvent se référencer sur Pitchup.com - aucun frais d'inscription ni d'abonnement ni engagement de durée. C'est une inscription "zéro risque", sachant que [Pitchup.com](https://pitchup.com) fonctionne uniquement sur commission (15%). Si aucune réservation n'est effectuée, l'établissement ne débourse rien. De plus, la traduction du site dans 16 langues permet d'atteindre une large audience.

Les gestionnaires qui feront la promotion de leur site sur les médias sociaux ou sur d'autres plateformes – peuvent être rassurés que Pitchup.com s'intègre avec plus de 100 systèmes de réservations donc aucun souci de double réservation. De plus, pilotage et contrôle des disponibilités en temps réel avec possibilité d'enregistrer des réservations 24h/24, 7jours/7, et aucune condition d'exclusivité.

—

#### **Contact média**

Nathalie Thibaut Communication

[nathalie@nathaliethibaut.com](mailto:nathalie@nathaliethibaut.com) / 06 09 02 75 95

#### **À propos de Pitchup.com**

Fondé en 2009 par Dan Yates [ex Lastminute.com], Pitchup.com répertorie plus de 5300 établissements de plein air dans 67 pays d'Europe, des Amériques, d'Afrique, d'Asie, d'Australie et de Nouvelle-Zélande, offrant à 30 millions d'utilisateurs annuels une plate-forme simple où ils peuvent rechercher et réserver des vacances en toute simplicité. En France jusqu'à présent, Pitchup.com présente plus de 900 sites disponibles à la réservation. Depuis décembre 2020, Pitchup.com est signataire de la charte des bonnes pratiques de l'FNHPA.

Pitchup.com permet aux utilisateurs de rechercher tous les types d'hôtellerie en plein air, qui n'avaient peut-être pas auparavant de présence sur le Web.

La plateforme a remporté de nombreux prix, y compris le classement dans le FT1000 en 2020, 2019 et 2018 (les 1000 entreprises européennes à croissance la plus rapide, désignée par le Financial Times), et bénéficie de 98 % de satisfaction du service client sur Feefo. [www.pitchup.com/fr/](https://www.pitchup.com/fr/)