



L'INTÉGRATION PITCHUP AVEC ESEASON EST DÉSORMAIS OPÉRATIONNELLE

Pitchup.com, la plus grande plateforme européenne de réservation pour les vacances en plein air, annonce aujourd'hui l'intégration de ses systèmes avec eSeason* par Sequoiasoft - leader des logiciels de gestion et de réservation pour hôtels et hébergements en France.

Dès que le client effectue une recherche sur la plateforme, la dispo et les prix de eSeason sont synchronisés sur Pitchup automatiquement. Les réservations sont automatiquement envoyées à eSeason assurant la mise à jour des disponibilités en temps réel.

Dan Yates, PDG de Pitchup déclare : « En supprimant la saisie manuelle des données, cette intégration permet à nos clients de gagner du temps, mais aussi de réduire le risque d'erreur et de double réservation - un avantage supplémentaire suite aux nombreuses demandes pour le camping et établissement de plein air. »

Les propriétaires de sites peuvent également réaliser des économies et gagner du temps car l'intégration automatise les réservations et les annulations, ainsi que la tenue de registres précis de disponibilités. Les prix et les disponibilités sont automatiquement transmis à Pitchup, tandis que les réservations et les annulations sont automatiquement transmises à eSeason.

Ce partenariat va permettre à Pitchup d'augmenter encore le nombre d'hébergements proposés sur la plateforme, actuellement supérieur à 5 300 dans le monde, et renforcera sa position de site incontournable pour tout ce qui concerne l'hébergement de plein air.

Avec 320 000 visites quotidiennes, des intégrations similaires à celle-ci ont permis aux campings et établissements de plein air de recevoir jusqu'à 95 réservations par jour de la part Pitchup.

« Nous sommes très heureux chez Sequoiasoft d'accueillir Pitchup dans la grande famille des e-distributeurs connectés à notre plateforme eSeason Resa. Ce nouveau partenariat technologique va permettre d'augmenter la satisfaction de nos clients communs. En effet, la connectivité avec Pitchup offre désormais à nos campings une visibilité sur de nouveaux marchés avec évidemment la perspective de nouvelles ventes. Cerise sur le gâteau, avec des

clientèles de qualité ! " déclare Jean-Pierre Sanchez, Directeur Commercial de l'entité camping de Sequoiasoft.

La plus grande plateforme de réservation développe le C.A des campings — les chiffres parlent d'eux-mêmes :

- 78 000 € envoyés à un camping français en 2022
- 12 000 € envoyés à un camping français durant ses 3 premiers mois
- Près de 3,4 millions d'euros de réservations envoyés au camping bestseller depuis son inscription sur Pitchup
- 25 millions de nuits réservées
- 290 millions d'euros de réservation

Notes to editors

*www.esseason.com

Contact média

Nathalie Thibaut Communication

nathalie@nathaliethibaut.com/ 06 09 02 75 95

À propos de Pitchup.com

Fondé en 2009 par Dan Yates [ex Lastminute.com], Pitchup 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. Pitchup est signataire de la charte de bonnes pratiques de la 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.

À propos de Sequoiasoft

Sequoiasoft est devenu le spécialiste français des logiciels de gestion et de commercialisation pour l'hébergement (hôtels, résidences, villages de vacances et campings), la restauration, et le bien-être. Basées sur les dernières innovations technologiques, les solutions logicielles développées par Sequoiasoft réinventent la commercialisation et l'exploitation, avec notamment pour mission d'optimiser quotidiennement les processus de travail, d'offrir de meilleurs parcours client ou encore de générer plus de réservations directes.

Le groupe applique depuis 10 ans une stratégie d'extension dynamique avec l'acquisition d'acteurs clés du marché (division CHR de Cegid, Thelis France et Espagne, Tesipro Espagne, Mastercamping).

Le groupe Sequoiasoft anticipe pour 2022 un chiffre d'affaires de près de 39 millions d'euros, et équipe plus de 6 000 établissements. Sequoiasoft compte près de 400 collaborateurs répartis sur 7 localisations : Sophia Antipolis (siège social), Paris, Montpellier, Lyon, Chambéry, La Rochelle et Barcelone.

Sequoiasoft assoit son développement autour de valeurs fortes cultivées par les dirigeants et partagées par l'intégralité de leurs collaborateurs, clients et partenaires : partage, respect, innovation, proximité terrain, satisfaction client, esprit d'équipe, esprit de liberté et liberté d'entreprendre.

Pour en savoir plus : www.sequoiasoft.com