

# Prestataires Activités








**Proposez aux hébergeurs de  
commercialiser votre billetterie**



# TABLE DES MATIERES

Open  
EXPÉRIENCES

	<b>PREAMBULE</b>	<b>01</b>
	<b>INTERETS DISTRIBUTION</b>	<b>02</b>
	<b>ETAPES DE PARTENARIAT</b>	<b>03</b>
	<b>CONDITIONS TECHNIQUES ET FINANCIERES</b>	<b>05</b>
	<b>CHANNEL MANAGER ET COMMISSIONNEMENT</b>	<b>06</b>
	<b>VOTRE CONTACT</b>	<b>07</b>





# PREAMBULE

La place de marché Direct Lozère a beaucoup évolué depuis sa mise en place en 2017. Tant en terme de nombre d'adhérents (hébergeurs, prestataires d'activités) qu'en terme de fonctionnalités apportées par l'outil.

Nous arrivons aujourd'hui à un niveau d'adhésion et d'utilisation qui nous permet d'aller plus loin dans la mise en application du maillage touristique territorial.

Parce que les hébergeurs sont au plus proche des attentes de leurs clients, et des activités qui leur feront passer un bon séjour en Lozère, nous vous donnons la possibilité de multiplier vos canaux de distribution : proposez aux hébergeurs un partenariat leur permettant de vendre votre billetterie à leurs clients.



01.

# INTERET DISTRIBUTION



**L'intérêt de centraliser les disponibilités dans un même outil :**  
**La mutualisation des données nécessaires pour la mise en place d'interactions commerciales libres entre les prestataires.**

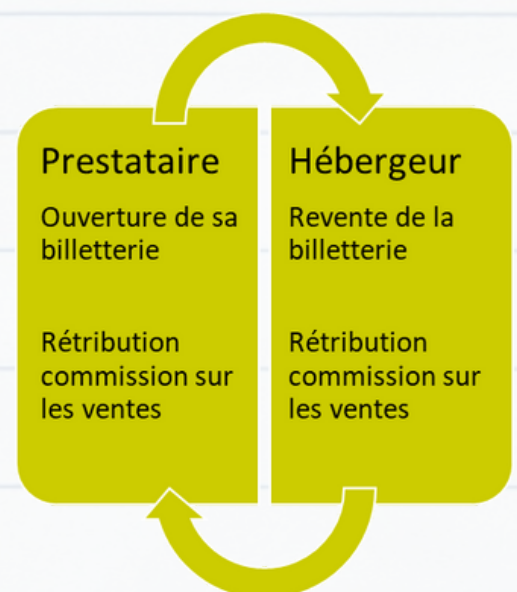
**Les hébergements peuvent proposer à leurs hôtes de réserver leurs activités :**

**Au comptoir d'accueil**

**Depuis leur site internet (en intégrant la réservation de loisirs)**

**Un partenariat établi de gré à gré entre hébergeur et prestataire d'activité.**

**Le prestataire d'activités donne la possibilité à l'hébergeur de vendre sa billetterie. Directement à son comptoir ou en intégrant un module de réservation sur son site internet.**



## ETAPES DE PARTENARIAT INITIATIVE PRESTATAIRE



### Demande connexion

Le prestataire d'activités adhère à la place de marché Direct Lozère, adresse, puis son compte Addock, une demande de connexion aux hébergeurs pour lesquels il souhaite proposer de vendre sa billetterie. L'hébergeur reçoit une alerte de cette proposition par mail.

### Acceptation hébergeur

L'hébergeur a la possibilité d'accepter la demande aux conditions proposées par le prestataire. Il a la possibilité, depuis son compte de distribution, de faire une contre proposition sur le % de commission

### Mise en production

Lorsque l'hébergeur et le prestataire d'activités trouvent un accord sur les conditions, l'hébergeur peut vendre la billetterie :  
Depuis son comptoir d'accueil (via l'outil de distribution Addock)  
Depuis son site internet (en y intégrant le module de réservation de la billetterie).





# ETAPES DE PARTENARIAT INITIATIVE HEBERGEUR

04.

## Demande connexion

Depuis son outil de distribution Addock, l'hébergeur adresse une demande de connexion aux prestataires d'activités auxquels il souhaite proposer de vendre la billetterie.

Les prestataires d'activités recevront une alerte de cette proposition par mail.

## Acceptation prestataire

Le prestataire d'activité a la possibilité d'accepter ou de refuser la proposition. Si il l'accepte, il a la possibilité, depuis son compte Addock, d'adresser une contre proposition sur le % de commission que l'hébergeur lui a proposé.

## Mise en production

Lorsque l'hébergeur et le prestataire d'activités trouvent un accord sur les conditions, l'hébergeur peut vendre la billetterie :

Au comptoir d'accueil (via l'outil de distribution Addock)

Depuis son site internet (en y intégrant le module de réservation de la billetterie).



# PARTNERSHIP

## LES CONDITIONS

### TECHNIQUES

Vous adhérez à Direct Lozère pour la vente de votre billetterie (Addock)

## FINANCIERES

Lorsque l'hébergeur fera une réservation de billetterie le client devra régler en ligne (un lien internet lui sera adressé afin qu'il renseigne son règlement en toute sécurité)

STRIPE vérifiera la solvabilité du client avant de valider la réservation et procéder à son prélèvement bancaire.

Votre compte STRIPE sera automatiquement crédité des sommes correspondant au % HT de commission (préalablement convenues avec l'hébergeur concerné), et déduction faite des frais de distribution Addock et des frais bancaires STRIPE.

Votre planning Addock sera automatiquement mis à jour en fonction des réservations qui ont été faites par l'hébergeur.

Les conditions de réservation restent celles paramétrées dans votre compte Addock, de la même manière que si vous faisiez vous même la réservation.

05.



# CHANNEL MANAGER COMMISSIONNEMENT

Cliquez sur les liens en bleu pour voir les vidéos correspondantes

[Channel manager](#)

[Commissionnement](#)

La commission est toujours indiquée en HT dans le compte Addock.

La société Addock prend toujours une partie de sa commission, % défini de manière différente :

- Le prestataire d'activités propose une commission à l'hébergeur, que ce dernier accepte :
  - le % de commission est réparti 50% Addock / 50% hébergeur
- L'hébergeur fait une proposition que le prestataire d'activité accepte
  - Le % de commission est réparti 3% Addock / le reste pour l'hébergeur

si l'hébergeur propose de revendre la billetterie sans commission (0%), les 3% de commission Addock restent dus

MEMO TECHNIQUE :

Le prestataire propose -> l'hébergeur accepte : 50% / 50%

L'hébergeur propose -> le prestataire accepte :

% fixe pour Addock = 3%

L'hébergeur reçoit le reste de la commission



# VOTRE CONTACT

Open

EXPÉRIENCES

Karine JULIER

04 66 65 60 28

06 95 43 34 72

[k.julier@lozere-tourisme.com](mailto:k.julier@lozere-tourisme.com)

07.





**MERCI**

Open  
**EXPÉRIENCES**

