# Plaquette Partenaires

## Rejoignez le réseau WeHost

On vous attend dans cette belle aventure !

# Sommaire


- L’histoire WeHost
- Le concept WeHost
- Les avantages du réseau partenaire
- Le développement du réseau
- Le City Manager partenaire
- Investissement et Profil
- Étapes pour devenir partenaire
- Contactez-nous

# L'histoire de WeHost

**2014**

- Création de WeHost à Paris par Romain Bellet & Victor Fioux

**2016**

- Développement du marché Parisien
- Ouverture d'un second marché à Bordeaux

**2017**

- 1ère levée de fond WeRaiseStartup

**2018**

- Ouverture de 8 nouveaux marchés

**2020**

- 15 salariés au siège
- 11 City Managers partout en France

**2020**

Printemps COVID

**2021**

- Nouveaux services
- Nouveaux marchés
- Investissement marketing
- Retour au CA de 2019

**2022**

- Nouveaux marchés
- Focus développement
- CA historique : 2,5 X 2021
- 15 City Managers

# Le concept WeHost

**8 années d'expertises**
+ 50 000 voyageurs accueillis par notre équipe
+ 1500 logements gérés
+ 83%  de commentaires avec 5 étoiles sur Airbnb

WeHost a été créée en 2014 pour développer une activité de « conciergerie » auprès de propriétaires immobiliers (particuliers comme professionnels) qui souhaitent mettre leurs biens en location de courte durée, par l'intermédiaire des plateformes de mise en relation entre particuliers telles que Airbnb.

WeHost est présent dans de nombreuses villes françaises et propose un service d'assistance et d'accompagnement de ses clients dans la location de leurs biens, notamment grâce à une équipe professionnelle issue du secteur touristique et de l'hôtellerie.
Cette équipe de terrain s'occupe de :

- Visites de nouveaux biens pour signature de nouveaux contrats
- Configuration du compte Airbnb et mise en place de l'annonce de l'hôte sur la plateforme Airbnb
- Mise en place d'une stratégie des tarifs en fonction des caractéristiques du bien
- Accompagnement dans la gestion du compte Airbnb : réponse aux messages, sélection de profils, acceptation des réservations
- Accueil des voyageurs, remise des clés, visite du logement
- Intendance / blanchisserie
- Ménage professionnel

WeHost

# Les avantages du réseau partenaires

## 1 La marque

Marque reconnue au niveau national, permet au partenaire de bénéficier de sa notoriété et des outils de communication pour développer son entreprise.
La notoriété de WeHost permet de développer son portefeuille de bien, bien plus rapidement

## 2 Le savoir-faire

### Outils :

- Accès à Octopus (outil métier 100% développé par WeHost) : gestion des clients, calendriers , réservations , ménages , check in , paiement.
- CRM PipeDrive : gestion des prospects
- Master Account en partenariat avec Airbnb
- Recrutement prestataire avec des annonces Indeed sponsorisées.

### Commercial :

- Formation commerciale
- Envoi de prospects qualifiés par le siège (un taux de conversion jusqu'à 75%)
- Développement du parc Immobilier grâce au Marketing WeHost
- Transfert du parc existant ainsi que le réseau de prestataires

### Communication nationale prise en charge par WeHost :

- Création et mise en avant du nouveau partenaire sur le site
- Plaquettes et flyers mis à disposition du nouveau partenaire au besoin
- Opérations de communication sur les réseaux sociaux et campagnes marketing digital pour mettre en avant le partenaire et la ville
- Réseau de City Managers partout en France pour échanger

## 3 L’assistance

- Formation de départ pour les nouveaux CIty Manager : transfert des méthodes et process WeHost
- Mise à disposition d'outils de gestion performants
- Forte communauté de City Managers : Réunions mensuelles et groupes de communication
- Echange hebdomadaire avec l'animateur réseau
- Assistance quotidienne avec disponibilité de l'Animateur réseau et du back office WeHost

# Le développement du réseau

Partenaire WeHost déjà en place

Prochaines ouvertures WeHost 2022 - 2023

# Le City Manager partenaire

## Gestion des propriétaires

- Qualification des prospects selon vos critères
- Rendez-vous avec les propriétaires
- Visites des logements
- Gestion tarifaire & Yield Management

## Gestion des voyageurs

- Gestion du planning de réservation
- Gestion des messages des voyageurs
- Sélection des profils des voyageurs par rapport aux critères du propriétaire
- Acceptation des réservations
- Check in/out ( remises des clés, visite de logements)
- Litiges voyageurs

## Gestion des logements

- Ménage
- Blanchisserie (draps et linge de toilette)
- Mise en place d’un kit d’accueil
- Suivi de l'intendance et petits travaux

WeHost

# Investissements et profil

0€ d'investissement

Apport conseillé au démarrage de votre activité entre 3000€ à 5000€

- Statut Entrepreneur ou Société (Personne morale)
- Expérience dans le secteur de la conciergerie, hébergement/ hôtellerie, immobilier
- Fibre commerciale, autonomie pour gérer une entreprise

WeHost

# Les étapes pour devenir partenaire

1. 
- Contactez-nous sur developpement@wehost.fr
- Postulez sur l'une de nos offres City Manager
- Remplissez notre formulaire en ligne (Rubrique Partenaire)

2. Suite à la réception de votre dossier de candidature, WeHost étudie votre dossier.

3. 1er échange téléphonique avec WeHost. Overview de nos services, du poste de City Manager, et de la zone d'implantation.

4. 2nd entretien avec les responsables développement WeHost. Réponse à toutes les questions techniques.

5. 3ème entretien avec la directrice des opérations. Envoi du DIP.

6. 4ème entretien avec le co-fandateur de WeHost.

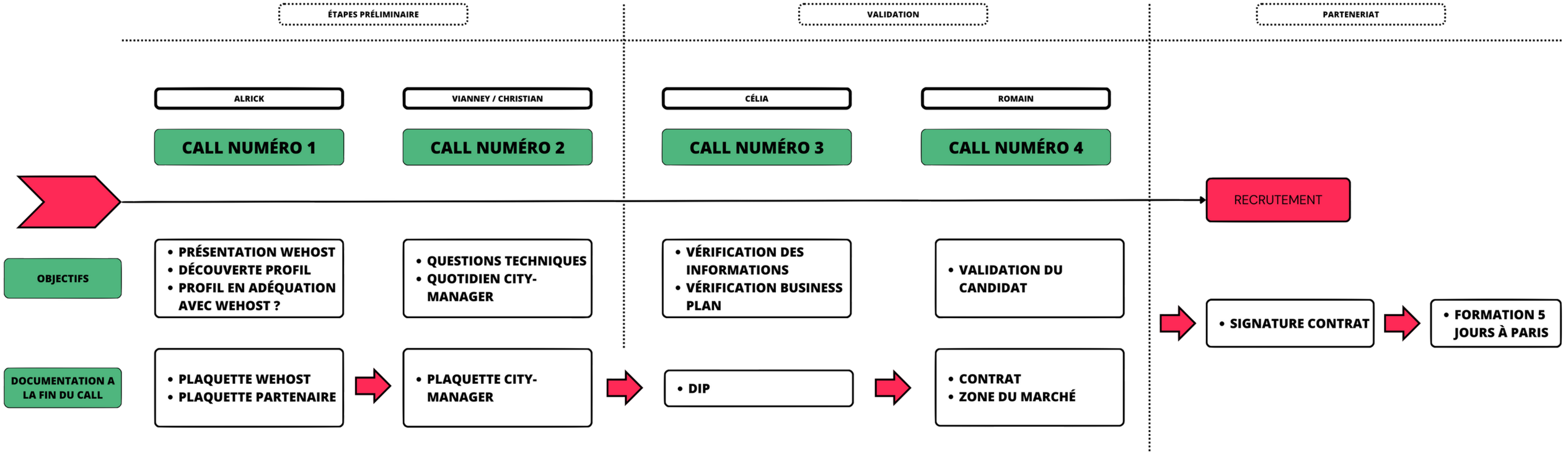
7. Signature du contrat + élaboration de la zone d’exclusivité

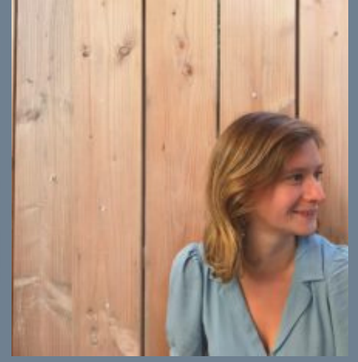
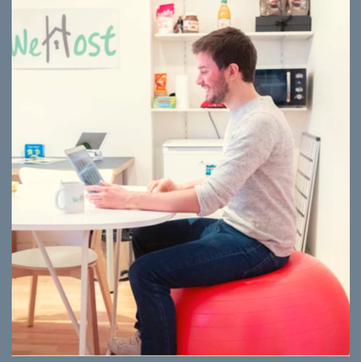
8. Formation de démarrage

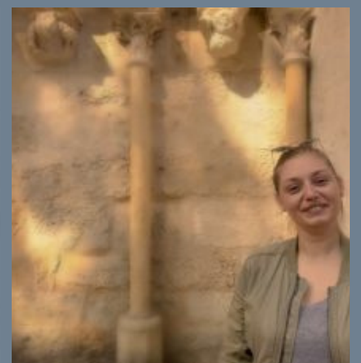
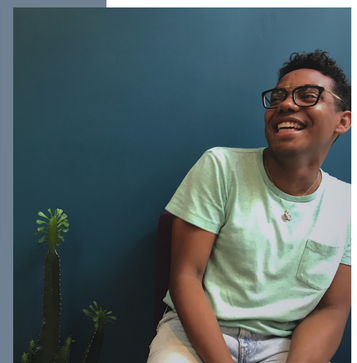
WeHost

VISION CANDIDAT

# PROCESSUS RECRUTEMENT CM



# Contactez-nous

developpement@wehost.fr

Pôle développement partenaires :

- Romain BELLET - CEO co-fondateur
- Célia Didier - Directrice des opérations
- Vianney de Caslou - Responsable développement
- Alrick Gueret - Assistant développement
- Christian HOLDER - Animateur Réseau