



Plaquette Partenaires

Rejoignez le réseau WeHost

On vous attend dans cette belle aventure !

WWW.WEHOST.FR

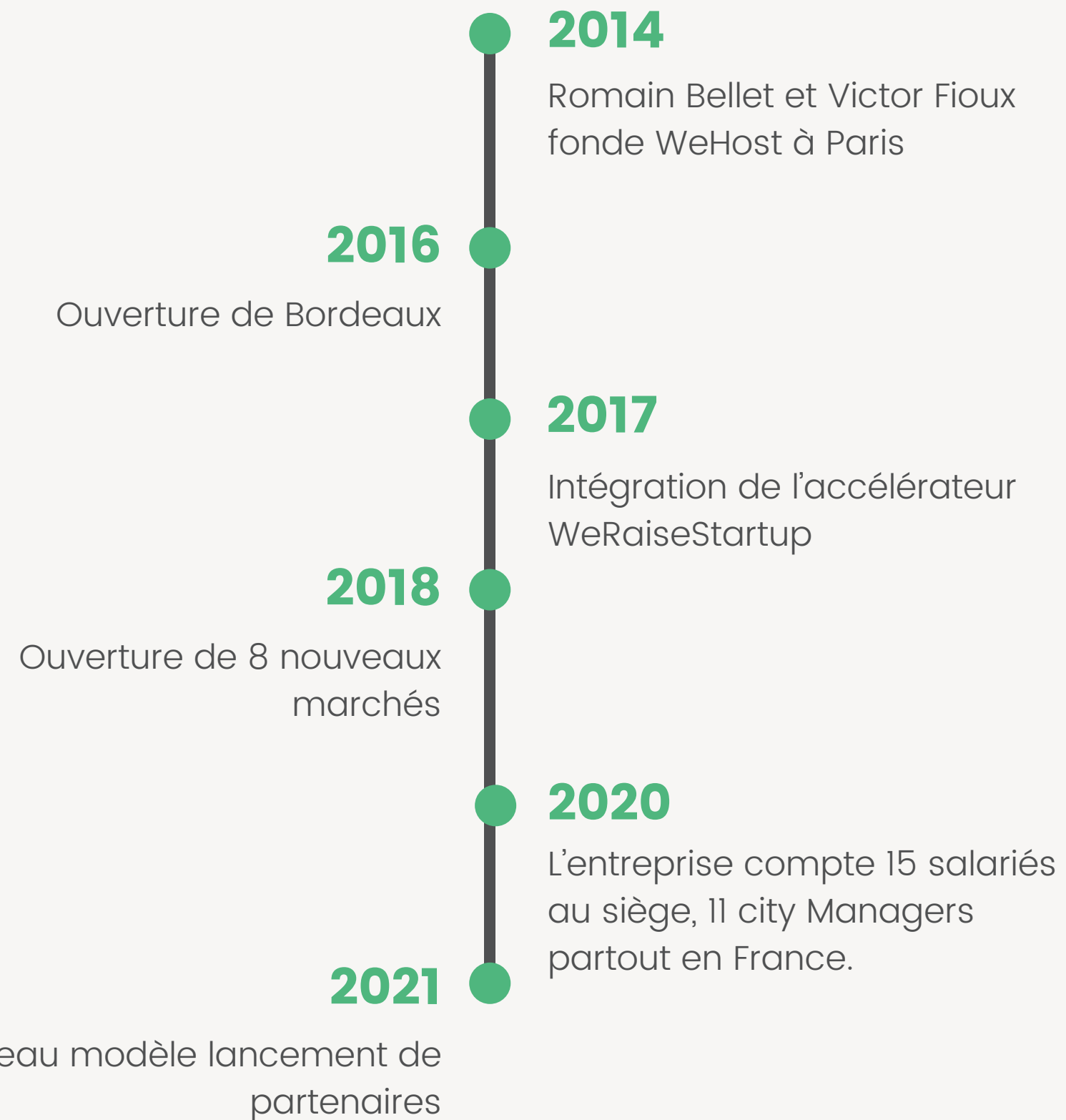
WEHOST | NOVEMBRE 2020



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



Le concept WeHost



6 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

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.

2 Le savoir-faire

Outils :

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

Commercial :

- Formation commerciale
- Envoi de prospects qualifiés par le siège (un taux de conversion jusqu'à 75%)
- Transfert du parc existant, le cas échéant, 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

3 L'assistance

- Formation de départ (3 jours) : transfert des méthodes et process WeHost
- Mise à disposition d'outils de gestion performants
- Forte communauté de City Managers : Réunions mensuelles et groupes WhatsApp
- Echange hebdomadaire avec l'animateur réseau
- Assistance quotidienne avec disponibilité de l'Animateur réseau et du back office WeHost

Le développement du réseau

Objectifs 2021 - 2022

- ★ Partenaires WeHost
- ★ Nouveaux Partenaires WeHost 2021 et 2022



“ Accélération du développement
de WeHost

Objectif 2021-2022 :
10 nouveaux partenaires

Le City Manager partenaire

✓ Gestion des propriétaires

- Qualification des prospects
- Rendez-vous avec les propriétaires
- Visites des logements
- Gestion tarifaire

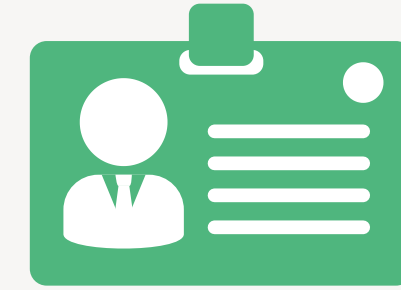
✓ Gestion des voyageurs

- Gestion du planning de réservation
- Gestion des messages des voyageurs
- Sélection des profils des voyageurs par rapport aux critères du Client
- 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

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

Les étapes pour devenir partenaire

- 1 Contacter-nous sur developpement@wehost.fr
- 2 Vous nous envoyez le dossier de candidature téléchargé depuis l'espace "Partenaires" du site wehost.fr
- 3 Suite à la réception de votre dossier de candidature, WeHost étudie votre dossier,
- 4 1er échange avec WeHost
Pré-validation → Remise du DIP + attestation de remise + Trame du Business plan
- 5 Réception et étude de votre BP
2ème échange avec WeHost.
- 6 Validation du projet par le comité WeHost
- 7 Signature du contrat + élaboration de la zone d'exclusivité
- 8 Formation de démarrage



Contactez-nous

developpement@wehost.fr

Pôle développement partenaires :

- Christian HOLDER – Animateur Réseau
- Wassima GUERROUANI – COO
- Romain BELLET – CEO co-fondateur

