

the hoxton

Etude de cas



24%

des personnes qui découvrent l'offre d'introduction vont devenir clients The Hoxton

Comment The Hoxton attire ses fans- localement et globalement pour acquérir de nouveaux clients.

The Hoxton est un groupe hôtelier s'inspirant de la diversité, et de l'originalité urbaine et aussi des scènes qui l'entourent. On retrouve les hôtels aux quatre coins de l'Europe et aux Etats-Unis

Retour d'expérience

Depuis l'ouverture de son premier établissement à Shoreditch, en 2006, The Hoxton n'a jamais été un endroit où séjourner une seule nuit. C'est avant tout un lieu où les hôtes peuvent se détendre aux côtés des résidents locaux dans des quartiers vivants et accueillants.

Avec une base de données de clients fidèles, The Hoxton recherchait une méthode innovante pour attirer de nouveaux clients ainsi que des promoteurs pour ses établissements et son développement à l'international.

Le groupe s'est tourné vers Mention Me pour la gestion de son programme de parrainage. L'équipe recherchait avant tout une plateforme qui puisse s'ajuster à la marque, et offrant des caractéristiques techniques avancées, comme le partage par le nom, "name sharing". Rien de plus simple pour partager une offre entre amis. Le programme de parrainage avait été lancé en 2017 avec 3 établissements. Aujourd'hui The Hoxton a 6 programmes qui sont disponibles en 2 langues.

"Mention me est vraiment facile à utiliser. C'est un réel avantage de pouvoir personnaliser les éléments de notre campagne, le message pour les différents établissements et le langage"

Ellen Pickett
Responsable Digital
THE HOXTON

18%

des recettes du parrainage proviennent des deuxièmes commandes et ultérieures.

Une plateforme qui s'adapte aux différentes segmentations clients

L'équipe d'Hoxton tenait vraiment à pouvoir segmenter son programme de parrainage par destination et par langage. Mention Me a donc paramétré les différentes campagnes pour que chaque établissement puisse personnaliser son message et aussi mesurer les performances.

Cela signifie aussi que les options de partage peuvent être ajustées si elles s'avèrent plus efficaces d'un pays à l'autre. Par exemple le partage par WhatsApp est beaucoup plus important sur le programme au Royaume-Uni que pour le programme Français.

Profitez de 10% de réduction en ligne pour chaque ami(e) que vous parrainez!

Et pour vous remercier, vous bénéficierez également de 10% de réduction sur votre prochaine réservation en ligne.

Vous pourrez parrainer vos amis grâce à votre nom et votre adresse email.

Votre prénom

Votre nom de famille

Votre adresse e-mail

PROFITEZ DE L'OFFRE

En rejoignant ce programme, vous en acceptez les [Termes et Conditions](#)

OBTENIR 10% DE RÉDUCTION pour chaque ami(e) que vous parrainez

EN PLUS SAVOIR

Résultats

Le programme The Hoxton a déjà pu atteindre des résultats importants et une croissance régulière chaque année.

Voici quelques résultats :

- **Un taux de conversion élevé** - 24% des personnes qui découvrent l'offre d'introduction deviennent clients The Hoxton
- **Des recettes acquis sur du long terme** – Les nouveaux clients acquis par le biais du parrainage réservent de nouveau. 18% des recettes du parrainage proviennent des 2e commandes et ultérieures.
- **Partage par le nom 'name sharing'**– Plus besoin de se souvenir du code! 16-23% des parrainages se font grâce à cette méthode propre à Mention Me

En savoir plus

Contactez-nous pour une démo et découvrez comment notre plateforme peut vous aider à booster votre acquisition de nouveaux clients.

hello@mention-me.com

01 82 88 81 72