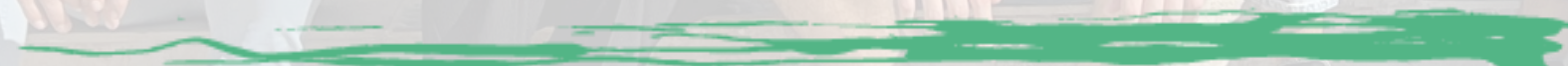




WeHost

Plaquelette Partenaires



Rejoignez le réseau WeHost

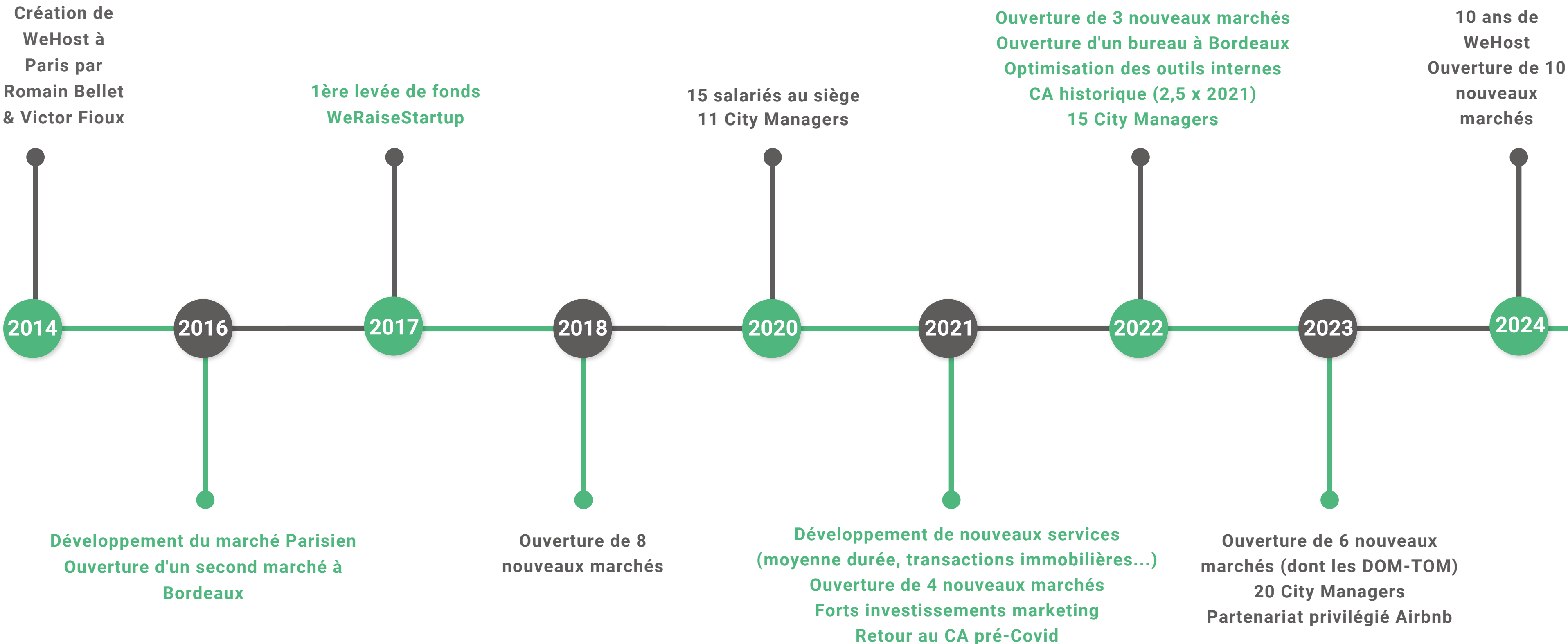




Sommaire

- L'histoire de WeHost
- Le concept de WeHost
- Les avantages du réseau WeHost
- Un réseau en constante évolution
- Le quotidien d'un City Manager
- Investissement et profil
- Les étapes pour nous rejoindre
- Nous contacter

L'histoire de WeHost



Le concept de WeHost



- **10 années d'expertise**
- **Plus de 70 000 voyageurs accueillis**
- **Plus de 2 000 logements gérés**
- **Plus de 20 partenaires locaux**

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 et moyenne 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 des partenaires locaux professionnels issus du secteur touristique et hôtelier.

Nos partenaires sont en charge de :

- Visiter de nouveaux biens et signer de nouveaux contrats
- Créer et configurer les annonces sur les différentes plateformes
- Mettre en place une stratégie tarifaire adaptée au bien
- Gérer les annonces: réponse aux messages, gestion des calendriers, sélection des profils de voyageurs etc.
- Gérer l'intendance, le ménage et la blanchisserie

Les avantages du réseau WeHost

1 La force de la marque

WeHost est une conciergerie connue et reconnue sur le marché de la gestion locative en courte et moyenne durée. Cette notoriété, construite grâce à la confiance de notre clientèle, permet à nos partenaires de bénéficier d'une image de marque solide afin d'acquérir de nouveaux clients.

3 Un réseau de passionnés

Vous rejoindrez une communauté de partenaires passionnés qui se réunit lors de réunions mensuelles pour échanger autour des actualités et des objectifs des marchés, principalement en visioconférence, ainsi qu'à l'occasion de notre TeamBuilding annuel, où WeHost se retrouve. Ce réseau garantit entraide et solidarité entre nos partenaires grâce à la disponibilité de l'équipe interne.

2 Le savoir-faire

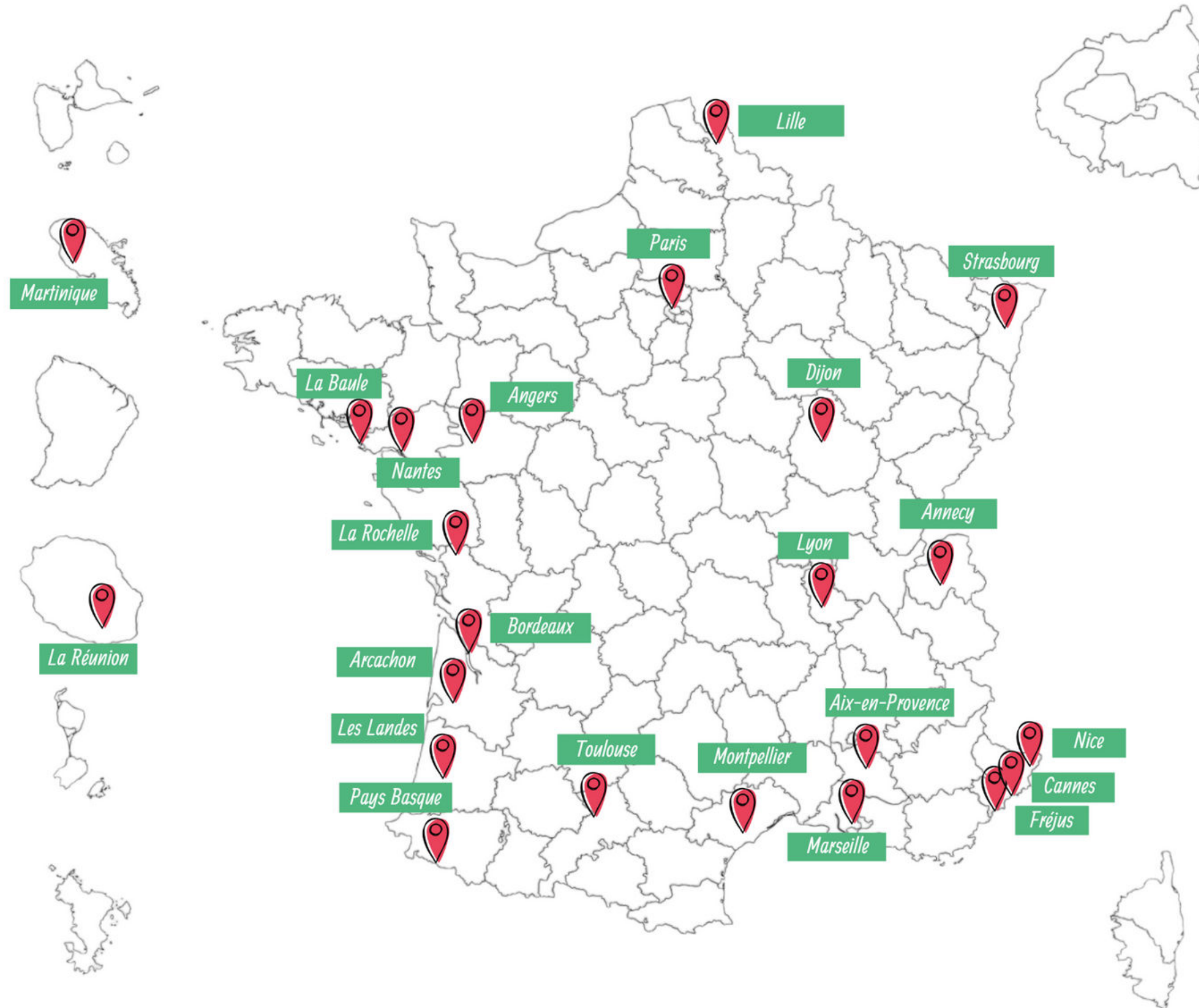
WeHost développe depuis 10 ans son expertise et ses connaissances pour disposer aujourd'hui de processus précis. Avec plus de 2 000 logements gérés et 70 000 voyageurs accueillis, nos équipes sont parvenues à identifier les besoins essentiels de nos partenaires, ce qui nous permet aujourd'hui de fournir à nos City Managers :

- « Octopus », notre logiciel de gestion développé en interne
- Un outil CRM adapté à notre métier
- Un accompagnement quotidien (opérationnel, commercial et marketing)
- Une communication 360° (flyers, SEO/SEA, cartes de visite...)

4 Une garantie de développement

Développer son entreprise au sein de notre réseau de partenaires, c'est avoir la garantie de disposer d'interlocuteurs dédiés à votre réussite, obtenir de nouveaux clients, et profiter de conseils pour assurer la pérennité de votre entreprise en toute sérénité.

Un réseau en constante évolution



Le quotidien d'un City Manager

✓ Accompagner ses propriétaires

- Recherche de nouveaux clients
- Signatures de nouveaux contrats (visite des logements, conseils pour la location courte et moyenne durée)
- Maintenir un contact, c'est la garantie d'une satisfaction client

✓ Offrir une expérience unique aux voyageurs

- Gérer son planning de réservations
- Fournir une expérience de séjour de qualité
- Accueillir ses voyageurs (remise des clés, visite des logements)
- Gestion des éventuels litiges
- Gestion tarifaire : "Vendre le bon logement, au bon client, au bon moment"

✓ Prendre soin de son parc de logement

- Rechercher et former des prestataires de ménage et checkers de qualité
- Gérer les prestations de ménages et de blanchisseries
- Fournir à ses voyageurs des kits d'accueil
- Faire le suivi de l'intendance et des petits travaux

Investissements et profil



Investissement



Des **frais d'onboarding** entre 1 000€ et 2 000€

Un **apport supplémentaire** conseillé au démarrage de votre activité entre 3 000€ à 5 000€



- Statut **société** obligatoire (**personne morale**)
- **Expérience** dans le secteur de la **conciergerie**, hébergement/ hôtellerie, immobilier
- **Fibre commerciale**, **autonomie** pour gérer une entreprise

Les étapes pour nous rejoindre

- 1** Prise de contact, soit :
 - Tu envoies ta candidature sur developpement@wehost.fr
 - Tu postules à une de nos offres de City Manager
 - Tu remplis notre formulaire en ligne dans la rubrique partenaire
- 2** Nous étudions attentivement ta candidature et le potentiel du marché

- 3** Un premier entretien en visioconférence pour en savoir plus sur toi et pour que tu en saches plus sur nous
- 4** Tu nous envoies ton Case Study de développement
- 5** Un deuxième entretien en visioconférence avec la Direction de WeHost
- 6** Bienvenue dans la grande famille WeHost !



Nous contacter

developpement@wehost.fr

Pôle développement partenaires :

- Romain BELLET - CEO co-fondateur
- Célia Didier - Directrice des opérations
- Vianney de CASLOU - Responsable développement
- Roman Granger - Animateur Réseau

