

Comment devenir un point d'intérêt et être intégré nativement dans les GPS

La société go2poi propose aux hôteliers de se référencer comme points d'intérêt dans la base de données NAVTEQ. Une façon de générer du trafic supplémentaire pour les établissements présents, tout en offrant un service additionnel de guidage à leurs clients.

Plus de 8 millions de GPS (1) nomades et embarqués en France. Une croissance de l'ordre de 300 % avant même l'arrivée annoncée de la cartographie 3 D, des téléphones avec GPS intégrés ou des GPS en série dans les véhicules ! Si les marques sont nombreuses, deux sociétés seulement se partagent l'édition de la cartographie numérique. Parmi elles NAVTEQ, société américaine en cours de rachat par Nokia (le premier vendeur de téléphones dans le monde), leader sur le marché mondial et numéro 1 sur le segment des GPS embarqués.

NAVTEQ a senti très tôt l'importance des points d'intérêt (les POI, *Points Of Interest*), qui permettent aux utilisateurs d'effectuer une recherche par thème ou nom de société, et non par adresse. Le leader mondial a donc mis en place le « *Direct Access Program* », qui a permis la collecte en France des 100 premières enseignes tous secteurs confondus (hôtellerie, restauration, distribution, banque, ameublement, textile...). Un service aujourd'hui ouvert à tous les établissements indépendants...

Des données accessibles depuis le monde entier

Le principe est simple : l'hôtelier ou le restaurateur s'abonne au programme et NAVTEQ enregistre, géocode et intègre nativement son adresse dans sa base de données. Ainsi ses coordonnées figurent sur chaque GPS utilisant NAVTEQ. Lorsque, ensuite, l'utilisateur effectue une recherche d'hôtels ou de restaurants, le GPS lui propose la liste des établissements abonnés dans sa ville de destination ou à proximité du véhicule — à noter : les établissements proposant hébergement et restauration apparaissent dans les deux catégories. Et ce, partout dans le monde ! Donc lorsqu'une famille allemande ou anglaise par exemple vient séjourner en France, elle peut visualiser ces mêmes établissements sur son GPS et s'y rendre.

« *La base de données NAVTEQ est mise à jour trimestriellement, indique Michel Cohen, Directeur marketing de go2poi, représentant exclusif de NAVTEQ en France pour l'intégration des points d'intérêt. Nous travaillons aujourd'hui à intégrer d'autres données comme la photo de la chambre, la présence d'une piscine, d'une connexion wifi, et tous services additionnels possibles...* »

Un dispositif majeur au même titre qu'Internet ou les centrales de réservation

A ce jour, une très grande majorité des principales chaînes hôtelières ont déjà souscrit au programme. Comme le rappelle Michel Cohen, « *les univers de consommation du GPS et de l'hôtellerie, utilisés tous deux lors de déplacements, sont très proches. A terme, ces chaînes visent la suppression de l'affichage longue conservation pour ne s'appuyer que sur les GPS.* »

70 % des utilisateurs de GPS indiquent aujourd'hui naviguer au travers des points d'intérêt et 75 % précisent utiliser les points d'intérêt deux à trois fois par semaine. La catégorie de points d'intérêt la plus demandée, juste derrière les stations-service, reste l'hôtellerie ; suivie par la recherche de parkings et la restauration. *« Nous vivons actuellement une révolution des modes de déplacement que l'on peut rapprocher du développement d'Internet, devenu pour le secteur du tourisme un outil de commercialisation indispensable, analyse Michel Cohen. Et pour être présent, il faut s'abonner maintenant. »*

(1) « *Global Positioning System* », système de géolocalisation par satellite qui permet de guider un utilisateur vocalement et visuellement sur une carte.

Pour en savoir plus : www.go2poi.com

GO2POI

NAVTEQ Direct Access Program

Exclusiv Partner

29 Avenue André Malraux

92 300 Levallois Perret

Tel: + 33 1 75 43 76 52

Fax: + 33 1 75 43 76 51

www.go2poi.com