

Renseigner et accompagner ses hébergeurs sur une stratégie webmarketing

Formateur :

Jérôme FORGET

Public :

Tout personnel d'Offices de Tourisme en charge de la gestion des meublés de tourisme / chambres d'hôtes.

Durée: 2 jours (14h)

Dates et lieu:

15 matin + 16 après-midi + 18 Mars 2021

A DISTANCE

Coût pédagogique prévisionnel:

500 € NET/ stagiaire / 14h

Prérequis :

- Être en capacité d'accompagner un réseau d'hébergeurs
- Avoir des notions de stratégie marketing et commerciale

Modalités pédagogiques :

- Alternance de pédagogies actives et démonstratives
- Cas concrets réels
- Travaux en sous-groupes
- Questionnaire préalable sur le profil et les attentes des participants

Méthodes d'évaluation :

- Bilan de satisfaction à chaud,
- Évaluation de l'atteinte des objectifs à chaud et à froid

Accessibilité :

Merci de contacter Marie Charpentier : mcharpentier@offices-tourisme-sud.fr

Pourquoi suivre cette formation ?

Les missions d'accompagnement des entreprises touristiques dans leur développement sont devenues une nécessité que doit prendre en main le réseau de la Fédération Régionale des Offices de Tourisme de la Région Sud.

Cette formation permettra aux conseillers(ères) au-delà d'appréhender les enjeux du webmarketing, de réellement définir une stratégie webmarketing adaptée au contexte d'un porteur(se) de projet ou exploitant(e) d'un meublé de tourisme du territoire. Les mises en pratique seront nombreuses afin d'assurer un maximum d'autonomie opérationnelle au personnel une fois la formation achevée.

Objectifs :

- ▶ Comprendre et identifier le contexte du meublé de tourisme à conseiller,
- ▶ Acquérir une vue globale de la stratégie webmarketing adaptée aux meublés de tourisme,
- ▶ Être en capacité d'aiguiller un(e) exploitant(e) vers une stratégie webmarketing la plus adaptée et performante possible selon son contexte.

Contenu :

Instaurer une dynamique de groupe

Introduction du webmarketing touristique et les dernières tendances

- Rappel des enjeux et des chiffres clés
- Les cycles d'expérience des internautes
- Réservation directe vs réservation indirecte
- La fin du SEO (référencement naturel) et la domination des OTA (agences de voyages en ligne) ?

Définir le contexte propre à chaque porteur de projet ou exploitant en activité

- Présentation et explication du modèle de « contextualisation » des socio-professionnels

Focus sur l'importance de définir son identité rédactionnelle avant de se lancer dans la « gueule du loup »

- Définir ses mots et phrases clés
- Navigation sur Google Trend et Keyword planner
- Présentation d'un tableau Excel de recensement des mots et phrases clefs

Comprendre les différentes composantes d'une stratégie webmarketing et de commercialisation réussie

- Présentation du modèle d'une stratégie webmarketing performante pour des exploitants dans le secteur du tourisme
- Éclaircissement sur les différentes composantes d'une stratégie webmarketing réussie
- Illustration par un exemple d'un meublé de tourisme aux objectifs de remplissage élevés/modérés

Approfondissement de chaque composante d'une stratégie webmarketing et de commercialisation réussie

- Qu'est-ce qu'un bon site web d'un établissement touristique en 2020 et au-delà?
- Les annuaires de référencement encore performants
- Connaître les acteurs de la distribution et de la vente en ligne pour construire sa stratégie digitale
- Optimiser ses avis clients
- Gagner en visibilité grâce aux réseaux sociaux
- L'apport des labels, réseaux et partenariats locaux
- Optimiser la mise en ligne une vidéo de son meublé de tourisme
- Se lancer dans de la publicité en ligne
- Miser sur les meta-search pour contrecarrer les agences de voyages en ligne
- Focus fidélisation client
- Définition de la stratégie webmarketing

Définir un rétro-planning des actions à entreprendre

- Présentation et échanges autour d'un rétro-planning
- Création d'un rétroplanning individuel

Définir son budget marketing et sa politique commerciale

- Présentation et échange autour d'un budget
- Création d'un budget marketing adapté pour chacun des prestataires