WEB CREATIF
Communication Web & Print, Conseil, Formations

VENDÉE EXPANSION

Jour 6 (facultatif)

Publics visés :

Hébergeur en activité ou proche de l'ouverture de son établissement.

Matériel :

Il est conseillé d'apporter son propre ordinateur portable pour réaliser les exercices

> Certaines notions abordées lors du cycle des 5 jours ne peuvent pas être approfondies tant que le projet ne s'est pas concrétisé. Les thématiques comme la commercialisation, ou la gestion de la relation client arrivent à point nommé si le porteur de projet est proche de l'ouverture ou en début d'activité.

Durée	Tarifs	Lieu
1 jour, soit 8 heures	Inter : à partir de 110 € HT	Vendée Expansion ou Web Créatif ou chez un hébergeur

Objectifs :

- Faire le point sur son activité, présente ou future
- Être capable d'analyser son positionnement et sa communication
- Connaître et utiliser les plate-formes de commercialisation
- Savoir gérer la relation client pour fidéliser

Matin : 8h-12h30

Tour de table

- Présentation des participants et des projets réalisés
- Retours d'expérience sur les réussites et les difficultés

Analyser son propre positionnement

- Analyser et benchmarker son nom de structure

>> phase ouverte à l'échange avec les autres participants, qui jouent le rôle des prospects

- Être capable de lister les atouts de son hébergement

>> les participants apportent leurs photos

- Utiliser la méthode SWOT pour affiner son positionnement marketing

VENDEE EXPANSION
33 rue de l'Atlantique - CS 80 206 - 85005 LA ROCHE SUR YON CEDEX
Tél. : 02 51 44 90 00 - Fax : 02 51 62 36 73 –
E-mail : contact@vendee-expansion.fr - www.vendee-expansion.fr
S.E.M. au capital de 2 937 045 E - RC 546 650 169 B La Roche - APE 4299Z

WEB CREATIF
8, rue de la Solissonnière - 85110 CHANTONNAY - Tél. 02 51 34 31 95
Email : contact@web-creatif.net - www.web-creatif.net
SIRET 502 066 673 00034 - Numéro de déclaration d'activité : 52 85 01374 85
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

>>exercice appliqué réalisé via une grille de critères

- Auditer ses outils de communication : imprimés, site web, page facebook. *Les autres participants jouent le rôle de clients*

>> téléchargement d'outils d'audit en ligne pour personnaliser l'analyse

- Portrait robot de mon client idéal (méthode dite des personas)

Après-midi : 14h - 18h

Commercialiser son activité : quelles plateformes choisir ?

- Les sites de réservation en ligne : booking et consors
- Les sites de communauté de voyageur : AirB&B, Tripadvisor
- Les annuaires du groupe HomeAway (Abritel, Homelidays, Top rural)
- Les plateformes de commercialisation des labels
- Les annuaires gratuits

Gérer les avis des clients

- Connaître les sites d'avis
- Qui a déposé un avis sur moi ? Savoir faire des recherches sur l'auteur d'un commentaire
- Récupérer sa fiche propriétaire
- Rédiger une réponse appropriée
- Que faire en cas de commentaire négatif ?

Fidéliser : les bonnes pratiques

- Se constituer un fichier client en accord avec la loi
- Emailing, de la simple signature à l'envoi de campagnes
- Le rôle des réseaux sociaux pour fidéliser et transformer vos clients en ambassadeur
- Les opérations de valorisation de la clientèle

Publics visés :

Hébergeur en activité ou proche de l'ouverture de son établissement.

Matériel :

Il est conseillé d'apporter son propre ordinateur portable pour réaliser les exercices

Méthodes pédagogiques :

- L'intervenante favorisera les échanges entre les participants et les retours d'expérience
- Les notions seront aussitôt suivies d'exercices pratiques sur informatique, ou bien d'analyses consignée sur des grilles de critères.

Publics visés :

Hébergeur en activité ou proche de l'ouverture de son établissement.

Matériel :

Il est conseillé d'apporter son propre ordinateur portable pour réaliser les exercices

- La formation pourra avoir lieu chez un hébergeur expérimenté.
- Il est conseillé de ne pas dépasser 8 stagiaires, afin de permettre à chacun de pouvoir bénéficier des conseils personnalisés du formateur.
- Formation ouvrable à partir de 5 stagiaires.

Modalités d'encadrement et d'évaluation :

- Feuille d'émargement : les stagiaires émargeront par demi-journée.
- Attestation de formation remise aux stagiaires ayant suivi la formation avec assiduité.
- Une évaluation écrite de la formation sera réalisée par les participants en fin de formation.