

Thématique : **Atelier OT / Marketing & commercialisation**

MARKET1 – OT OSEZ MAUGES – ATELIER - RESTER MAITRE DE SA VENTE EN LIGNE TOUT EN TRAVAILLANT AVEC LES OTAS/METASEARCHES



Si je vous dis Booking, Airbnb ou encore Expedia... Vous me répondez qu'ils vous apparaissent comme quasi-incontournables pour votre activité mais pour autant que vous aimeriez diminuer leur influence. Vous aurez alors parfaitement raison en sachant que selon le dernier rapport de l'HOTREC sur les chiffres de l'année 2023, Booking représenterait 68,1% des réservations en ligne enregistrées par les hôteliers interrogés en France !

Cet atelier vous permettra alors de connaître le fonctionnement des principales « OTAs » et autres comparateurs en ligne tout en assimilant leurs nouveautés déployées en 2024. L'objectif sera alors de vous donner les clés pour choisir vos OTAs en toute conscience et d'en connaître les différents paramètres à actionner pour en développer ou en freiner la puissance afin de rester maître de votre vente en ligne. Vous pourrez aussi identifier quelques pistes pour développer votre vente en ligne, dont la solution eResa en Pays de la Loire.



PUBLIC

Professionnels du tourisme du territoire (Hébergeurs) de l'office de tourisme Osez Mauges



PRÉ-REQUIS

- Avoir un projet touristique en cours de création ou être en activité
- Avoir un site Internet ou un projet de création de site Internet pour son activité touristique
- Avoir à portée de main ses accès à ses OTAs et autres metasearchs et venir avec le jour J
- Avoir un ordinateur portable et venir avec le jour



DUREE, DATE ET LIEU

3h en présentiel à Beaupréau-en-Mauges

Lundi 18 novembre 2024 (14h-17h)



INTERVENANT

Jérôme FORGET – Guest & Strategy



EFFECTIF

6 minimum / 12 maximum



TARIF PAR PARTICIPANT

- Gratuit pour les partenaires de l'Office de Tourisme Osez Mauges
- Pour les autres professionnels du tourisme du territoire (non partenaires de l'OT) : 55€ HT / 66 € TTC (TVA 20%) à régler sur facture de l'Académie eTourisme



OBJECTIFS DE L'ATELIER

1. Choisir les OTAs et les comparateurs en ligne adaptés à votre établissement
2. Connaître les paramètres à actionner pour rester maître de votre vente en ligne.

POINTS CLES ABORDES

- Quiz introductif sur les tendances liées à la commercialisation en ligne
- Présentation du modèle de distribution en ligne de Guest & Strategy®
- Focus sur Booking : actualités, chiffres clés, priorité ou non, conseils au quotidien
- Focus sur Airbnb : actualités, chiffres clés, priorité ou non, conseils au quotidien
- Présentation des challengers et autres plateformes alternatives thématiques
- Les clés pour maximiser ses ventes directes tout en travaillant intelligemment avec les plateformes
- Anticiper son plan d'actions

METHODES

- Apport de méthodes et outils illustrées (bonnes pratiques), partage d'expériences
- Ateliers individuels et collectifs, pistes d'actions ; et auto-évaluation des acquis par les participants

OUTILS

- Présentation Powerpoint, envoyée au format PDF après l'atelier
- Matrice de commercialisation en ligne sous Powerpoint
- Grille d'audit de sa distribution sous Powerpoint
- Retro-planning sous Excel

MATERIEL RECOMMANDE

- Ordinateur portable, smartphone et leurs chargeurs

Un questionnaire de satisfaction en ligne sera à remplir à l'issue de l'atelier

INFORMATION ET INSCRIPTION / CONTACT : Office de Tourisme Osez Mauges :

Carole Boisnault - carole@osezmauges.fr - 02 41 72 62 32

Retrouvez l'ensemble des formations Académie eTourisme :

<https://www.solutions-pro-tourisme-paysdelaloire.fr/solutions/academie-e-tourisme/>