

Thématique : **Atelier OT / MARKETING ET COMMERCIALISATION**

MARKET3 – VENDÉE BOCAGE – ATELIER - LES FONDAMENTAUX D'UNE STRATEGIE WEBMARKETING POUR DEVELOPPER SES VENTES DIRECTES



Si je vous apprendis que 65 % des Français partis ont réservé et payé leurs vacances en ligne en 2023 (Source : Cabinet Raffour Interactif, 2023) et que le voyageur moyen visite 38 sites web avant de se décider et de faire une réservation (Source : ResearchAndMarkets, 2022). Êtes-vous surpris de ces chiffres et surtout êtes-vous bien visible sur la toile... ? Notre atelier répondra à un double objectif très concret. Il vous permettra de définir une stratégie webmarketing performante pour votre établissement et d'établir un planning des actions prioritaires à déployer dans les jours, semaines ou encore mois à venir pour atteindre vos objectifs.

PUBLIC



Professionnels du tourisme du territoire du Pôle Touristique Vendée Bocage

PRÉ-REQUIS



- Avoir un projet touristique en cours de création ou être exploitant en activité
- Savoir utiliser et avoir les applications bureautiques Microsoft Office ou Open Office
- Avoir un ordinateur portable et venir avec le jour J

DUREE, DATE ET LIEU



3h en présentiel aux Herbiers

Mardi 28 janvier 2025 (9h30-12h30)

INTERVENANT



Jérôme FORGET – Guest & Strategy

EFFECTIF



6 minimum / 12 maximum

TARIF PAR PARTICIPANT



- o 30 € (à régler auprès du Pôle Touristique Vendée Bocage)

OBJECTIFS DE L'ATELIER



1. Définir votre stratégie webmarketing performante pour votre établissement
2. Établir un planning des actions prioritaires à déployer

POINTS CLES ABORDES

- Quiz introductif sur les tendances liées à l'IA
- Quiz introductif autour des chiffres clés du webmarketing
- Définir son contexte professionnel incluant ses objectifs
- Présentation du modèle webmarketing de Guest & Strategy®
- Tour d'horizon des éléments clés : site Internet et vente en ligne, annuaires spécialisés, réseaux sociaux, e-réputation, agences de voyages en ligne, etc.
- Chercher à fidéliser son voyageur
- Anticiper ses actions prioritaires

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 webmarketing sous Powerpoint
- Grille de contexte sous Word
- 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 : Pôle touristique Vendée Bocage :
Stéphanie DUCEPT - 02 44 40 20 00 - contact@vendeebocage.fr**

*Retrouvez l'ensemble des formations Académie eTourisme :
<https://www.solutions-pro-tourisme-paysdelaloire.fr/solutions/academie-e-tourisme/>*