

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

MARKET2 – OT Saint-Brevin-Les-Pins – **ATELIER - J'audite en profondeur et je fais évoluer ma stratégie marketing**



Dans un marché où le digital est devenu le nerf de la guerre, connaître les forces et faiblesses de sa stratégie marketing est essentiel pour booster ses ventes directes.

Cet atelier de 3 heures, 100 % concret et opérationnel, vous permettra d'auditer en profondeur votre structure grâce à une matrice exclusive Guest & Strategy ©, déjà plébiscitée par de nombreux professionnels du tourisme.

Après un rappel des tendances et des chiffres clés du webmarketing, vous passerez votre stratégie au crible pour identifier vos axes de progression et construire un plan d'actions clair et personnalisé.



PUBLIC

Tout professionnel du tourisme du territoire de l'Office de Tourisme de Saint-Brevin-Les-Pins



PRÉ-REQUIS

- Avoir un site Internet créé ou en cours de création
- Vouloir optimiser ses ventes directes en améliorant sa stratégie webmarketing



PARTENAIRE

Office de Tourisme de Saint-Brevin-Les-Pins



DUREE, DATE ET LIEU

3h en présentiel au Centre nautique de Saint-Brevin (22 boulevard de l'Océan- 44250 Saint-Brevin-les-Pins)

Mardi 20 janvier 2026 (9h-12h)



INTERVENANT

Jérôme FORGET – Guest & Strategy



EFFECTIF

6 minimum / 12 maximum



TARIF PAR PARTICIPANT

- Gratuit (Le tarif de 55 € HT/66 € TTC est pris en charge par l'office de tourisme dans le cadre d'un partenariat avec l'Académie eTourisme- Solutions&Co)



OBJECTIFS DE L'ATELIER

1. Auditer sa stratégie marketing avec la matrice Guest & Strategy ©.
2. Analyser les tendances clés pour ajuster sa visibilité.
3. Construire un plan d'actions pour booster ses ventes directes.

⇒ INSCRIPTIONS : <https://forms.gle/3SaLWYp1nktWzNAK9>

POINTS CLES ABORDES

- Présentation synthétique des objectifs et du déroulé de l'atelier
- Les fondamentaux d'une stratégie marketing réussie :
 - Focus sur les tendances récentes et chiffres clés du webmarketing touristique
 - Présentation condensée du modèle de stratégie webmarketing Guest & Strategy ©
 - Mise en lumière des composantes essentielles d'une stratégie performante
- Audit personnalisé et plan d'actions
 - Utilisation de la matrice Guest & Strategy © pour auditer en profondeur chaque structure
 - Analyse individuelle et notation par pourcentage pour évaluer les marges de progression
 - Accompagnement personnalisé pour identifier les leviers prioritaires
 - Temps d'échanges pour partager bonnes pratiques et solutions entre participants
- Conclusion et témoignages
 - Témoignage éclair de 1 à 2 participants sur leur audit et leurs pistes d'amélioration
 - Bilan de l'atelier ; tour de table

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 d'évaluation et d'évolution de stratégie webmarketing
- Kahoot
- Matrice Excel
- Dossier Google Drive pour les travaux individuels

MATERIEL RECOMMANDE

- Ordinateur portable, smartphone et leurs chargeurs
- Pack Microsoft Office ou Open Office au minimum sur son ordinateur pour avoir la capacité d'utiliser la matrice Excel

Une auto-évaluation du participant, avec comparaison avant – après, sera à remplir sur place.

INFORMATION / CONTACT : Office de Tourisme Saint-Brévin-les-Pins :

ot@tourisme-saint-brevin.fr - 02 40 27 24 32

Retrouvez l'ensemble des formations Académie eTourisme :

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