

Atelier n°9 : Les leviers pour développer ses ventes sur le web (focus Camping)

Objectifs :

- Comprendre les comportements et attentes des clientèles en matière de réservation par internet dans le secteur de l'hôtellerie de plein air.
- Se mettre à jour sur les évolutions des principaux distributeurs et être en mesure de mieux appréhender sa stratégie d'e-distribution avec eux.
- Identifier et hiérarchiser les principaux leviers e-marketing à développer pour vendre davantage en ligne et en direct.
- Donner envie d'aller plus loin dans le dispositif (cf. Phase C – Parcours filières).

Programme résumé :

- État des lieux de la filière en matière de vente en ligne et comportement d'achat des clientèles.
- Les principaux acteurs du marché (OTA et annuaires spécialisés).
- Focus sur les points clés et les principales nouveautés principaux OTA et annuaires spécialisés.
- Les bases techniques et juridiques pour vendre en ligne
 - Panorama des outils du marché pour vendre en ligne en direct (solutions de vente en ligne).
 - Les solutions d'encaissement ligne possible.
- Les fondamentaux « marketing » pour vendre en ligne.
- Les leviers e-marketing pour vendre davantage et le plus en direct possible.

Cibles : Direction et/ou personnel de camping

Niveau : Intermédiaire sur le sujet.

Prérequis : Avoir suivi les ateliers précédents.

Format : Webinaire

Ressources : Replay du webinaire + ressources PDF (supports de présentation)

Durée : 2h30 webinaire + questions/réponses.

Intervenant : Mathieu VADOT (cabinet Marketing&Tourisme-id-rezo)–voir CV et présentation en bas de page.