



LE WEBMARKETING DANS L'ENTREPRISE D'HOTELLERIE DE PLEIN AIR

FORMATION

*Comment accroître la visibilité et optimiser la présence
de votre entreprise sur le web*

Objectifs pédagogiques et contenus

Internet et ses enjeux sur le marché du tourisme

- > **Comprendre les enjeux et les impacts du web sur le marché du tourisme :**
 - Définition des concepts (web 1.0/web 2.0, e-réputation, e-tourisme, ...)
 - Chiffres clés
 - Impacts d'internet sur les consommateurs (notamment sur le marché du tourisme)

- > **Identifier les outils disponibles pour les terrains de camping, hébergements de plein air :**
 - Les sites d'avis
 - Les sites de réservation
 - Les portails
 - Les forums



sup**TOURISME**

Route de Nantes — BP 609
85015 LA ROCHE SUR YON Cedex
Tél 09 70 80 82 21
Fax 02 51 47 76 73
ismt@etablieres.fr
www.etablieres.fr

Le pilotage d'un site Internet

> Connaître les critères pour analyser un site Internet :

- L'arborescence
- L'ergonomie
- La navigation
- La mise en page
- La lisibilité
- Le graphisme
- L'incidence des contenus sur le référencement

> Comprendre le vocabulaire de base :

- L'hébergement
- Le nom de domaine
- La page Rank
- Le trafic
- Le taux de transformation
- Le taux de rebond

> Concevoir un cahier des charges pour la création ou la refonte d'un site:

- Définition d'un cahier des charges
- Intérêts d'un cahier des charges
- Rédaction d'un cahier des charges

> Maîtriser les relations avec les différents prestataires :

- La web agency
- L'indépendant
- L'expert référencement
- Le développeur
- Le webdesigner
- Le webmaster
- Le chef de projet
- Le community manager



Stratégies et plan webmarketing

> Comprendre le webmarketing

- Définition
- Objectifs
- Stratégies

> Utiliser les différents outils webmarketing :

- Le marketing viral
- Le blog d'entreprise
- Les réseaux sociaux généralistes et professionnels (Marketing communautaire)
- Le search engine marketing : référencement naturel (SEO) et payant (Adword), optimisation du référencement
- Le marketing participatif
- Les RP digitales
- L'affiliation
- La publicité en ligne
- L'e-marketing direct
- Les annuaires
- Les plateformes d'e-communicés
- Les applications mobiles

> Construire un plan webmarketing :

- Mix-webmarketing
- Cibles
- Objectifs
- Coherence on et off-line
- Outils et moyens
- Indicateurs de suivi

> Mettre en place une veille sur l'e-réputation de l'entreprise

- L'intérêt et les objectifs de la veille
- Les outils gratuits qui font gagner du temps
- La réalisation de la cartographie de l'e-cosystème d'une entreprise



Méthodes pédagogiques

Apports théoriques, exemples on-line, échanges avec les stagiaires, application par binôme, études de cas.

Formateur

Vincent PEREIRA, consultant-formateur en webmarketing & web 2.0, société Inaativ
(www.formateurconsultant.com)

Dates, durée

Lundi 5 et mardi 6, lundi 12 et mardi 13 décembre 2011
de 8 H 45 à 12 H 15 et de 13 H 30 à 17 h 00
soit 7 heures par journée et 28 heures au total.

Coût

699 euros HT soit 836 euros TTC par participant.



Le **témoignage** d'une participante :

« Ma participation à cette formation était d'abord liée à la prochaine refonte de notre site internet : choisir le bon prestataire, savoir ce qu'il fait concrètement, comprendre ce qu'il propose. Je voulais pouvoir manager cette refonte. Suite à la formation, j'ai pu rédiger un vrai cahier des charges qui a été adressé à plusieurs prestataires. J'attends les réponses dont l'analyse sera facilitée grâce au cadre que constitue le cahier des charges.

L'importance du web 2.0 n'est plus un secret mais comprendre et analyser son influence n'est pas si aisé ... J'avais bien une page sur Facebook mais le web 2.0 ne se limite pas à ça. Durant la formation, j'ai découvert et compris "l'éco-système" de mon entreprise sur le web, notion bien floue auparavant ! Je sais maintenant mener une campagne sur Google adwords. Mais ce n'est pas tout : j'ai aussi mis en place une veille concurrentielle et je surveille l'e-réputation de mes campings.

Cette formation me permet de réfléchir à mes actions de webmarketing, sans me précipiter et en connaissance de cause. Indispensable dans notre métier. »

Céline VRIGNAUD

Le Domaine des Salins à Saint Hilaire de Riez & La Prairie à Saint Jean de Monts



sup**TOURISME**

Route de Nantes — BP 609
85015 LA ROCHE SUR YON Cedex
Tél 09 70 80 82 21
Fax 02 51 47 76 73
ismt@etablieres.fr
www.etablieres.fr



sup**TOURISME**

Demande d'inscription à la formation
**LE WEBMARKETING DANS L'ENTREPRISE
D'HOTELLERIE DE PLEIN AIR**

(à retourner au plus tard le 28 novembre 2011)

Madame Mademoiselle Monsieur

Nom : _____ Prénom : _____

Adresse : _____

Code Postal : _____ Commune : _____

Téléphone fixe : _____ Téléphone portable : _____

Mail : _____ Télécopie : _____

Situation actuelle :

Salarié Emploi occupé : _____

Nom et adresse de l'entreprise : _____

Téléphone : _____ Mail : _____

Nom et Prénom du dirigeant : _____

Demandeur d'emploi

Autre ; précisez SVP : _____

Règlement :

Ci-joint règlement par chèque de 836 € à l'ordre de l'association Armonia

Fait à _____ le _____

Signature précédée de la mention
manuscrite « Lu et approuvé » :