

## Atelier n°8 : Les leviers pour développer ses ventes sur le web (focus Hôtel)

### Objectifs :

- Comprendre les comportements et attentes des clientèles en matière de réservation par internet dans le secteur de l'hôtellerie.
- 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 méta-search).
- Focus sur les points clés et les principales nouveautés principaux OTA et méta-search.
- 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 d'hôtels et chambres d'hôtes.

**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 :** Thomas YUNG (MyHotelReputation) – voir CV et présentation en bas de page.