



Stratégie Marketing

# L'offre Coach Hôtels



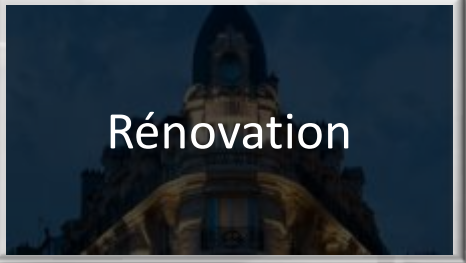
Stratégie Marketing



Pilotage de la e-notoriété



Politique tarifaire  
et marketing  
direct



Rénovation



Refonte de site  
web



Logo

# Objectifs

- ✓ Enrichir et valider votre positionnement et votre différenciation
  - ✓ Définir avec vous vos priorités d'action
  - ✓ Enrichir et valider votre stratégie marketing :
    - Politique produit & diversification
    - Politique tarifaire et promotionnelle
    - Politique de communication (interne & externe dont CRM)
    - Politique de distribution
    - Politique service et e-notoriété
- 
- **En cohérence avec vos objectifs financiers**
  - **De nature à développer vos ventes et réduire vos commissions OTA**

# Contenu des modules

36

## Constat et Analyse

### Bien connaître votre hôtel et environnement

- ✓ Vous rencontrer et échanger, connaître votre produit : 4-5 heures
- ✓ Audit de votre site web et de ceux de vos concurrents
- ✓ Comparer les résultats de l'hôtel avec ceux du marché
- ✓ En option : scanner et analyser les réservations – analyser les comportements d'achat

## Etude Marketing

### Enrichir votre stratégie marketing

- ✓ Mettre en avant vos forces / faiblesses, menaces et opportunités
- ✓ Lister les priorités d'action pressenties sur chaque volet de votre stratégie marketing

## Présentation, échange et réglages

### Présenter la stratégie, échanger avec vous, valider

- ✓ Présenter l'étude Marketing à votre hôtel – échange 2H
- ✓ 1 atelier créatif sur le positionnement de l'hôtel et les priorités d'action : 4H00
- ✓ Synthèse plan d'action marketing : 2H
- ✓ Prise en compte de vos remarques, compte rendu et livraison de votre stratégie marketing

➤ **Définir le plan d'action marketing pour développer vos ventes**

*Une partie de nos prestations sont formatives et peuvent être pris en charge par votre OPCA.  
Contactez nous*



[www.coach-hotels.com](http://www.coach-hotels.com)  
[contact@coach-hotels.com](mailto:contact@coach-hotels.com)  
+33 (0)1 42 08 65 79