GUEST & STRATEGY

GUEST LEARNING

Un projet soutenu par lekko et par TourismeLab Nouvelle-Aquitaine

Guest Learning, un outil d'apprentissage en ligne

Notre envie constante d'innover mêlée au besoin de montée en compétences continu de nos clients nous a amené à développer une plateforme et application nommée Guest Learning.
Sur cette plateforme e-learning vous pourrez,

- Suivre un **large choix de formations** à votre rythme
- Bénéficier **d'un accès à notre analyse de veille** & tendances
- Echanger avec les autres membres au sein d'un **espace communautaire en ligne**

Cet outil a été imaginé pour vous, et selon vos besoins. Ainsi, nous avons créé 4 solutions avec un niveau d'accompagnement différent :

1. **La solution veille « Parcours Découverte »**
2. **La solution parcours configuré « Parcours Autonome »**
3. **La solution parcours guidé « Parcours Sur-mesure »**
4. **La solution personnalisée avec notre « Parcours Clés-en-main »**

Ainsi, nous vous proposons de découvrir ces différentes solutions en détail dans les prochaines slides.

Parcours Découverte

Le contenu

Le parcours **« Découverte »**, c'est un espace dédié à la veille et à l'analyse des tendances du marché du tourisme. Plus concrètement, cela prend la forme **d'analyse d'articles en format vidéo en moyenne 3 fois par semaine**. Il s'agit de vous donner davantage de détails, d'explications, de conseils sur des **actualités stratégiques chaudes.**

Plus besoin de vous inscrire à 15 newsletters pour suivre les évolutions du marché, le parcours **« Découverte »**, est une **veille clé en main** qui ne vous demandera aucun effort !

Thèmes de veille

- Communication & médias sociaux
- Concept, produit, expérience client, innovation
- E-réputation
- Gestion de la Relation Client (GRC)
- Juridique, fiscal, social
- Site web, SEO, UX Design, rédaction de contenus
- Nouvelles tendances du marché touristique
- Nouvelles typologies de clientèles

Et bien d'autres ;)

Objectifs

- Anticiper les évolutions qui pourraient impacter votre activité
- Echanger avec la communauté sur les différents sujets
- Connaître les dernières tendances du secteur

Accès

- Communauté d'adhérents
- Chat
- Vidéos courtes

Durée et fréquence

- Vidéos de 2 à 5 minutes
- Plusieurs fois par semaine

Tarifs

- 3 mois : 30,00 € HT (souscription minimum)
- 6 mois : 50,00 € HT
- 12 mois 90,00 € HT

Parcours Autonome

Le contenu

Le parcours **« Autonome »** vous donne accès au parcours de formation-type auquel vous êtes inscrit (voir diapositive suivante), à la veille et au chat pendant 4 mois.

Thématiques de formation

Nous vous proposons 8 thématiques de formation :

Etude de faisabilité – Contextualisation et expérience client – Stratégie tarifaire – Stratégie webmarketing – Site web et référencement – E-réputation – Réseaux Sociaux – Fiscalité et structuration juridique

Dans ces 8 thématiques, vous trouverez plusieurs sous-thématiques de formation appelées « modules de formation ». À titre d'exemple, dans la thématique « **Site web** », vous retrouverez des modules vous permettant de tout savoir pour créer un site web, ou encore les 9 éléments incontournables pour un site web efficace et séduisant, etc.

Accès

- Espace veille et groupe Whatsapp
- Parcours parmi les trois proposés
- Mise à disposition de contenu varié (vidéos, quiz, documents)

Module supplémentaire

- 40€ HT

Durée et fréquence

- Accès à l'outil pendant 4 mois

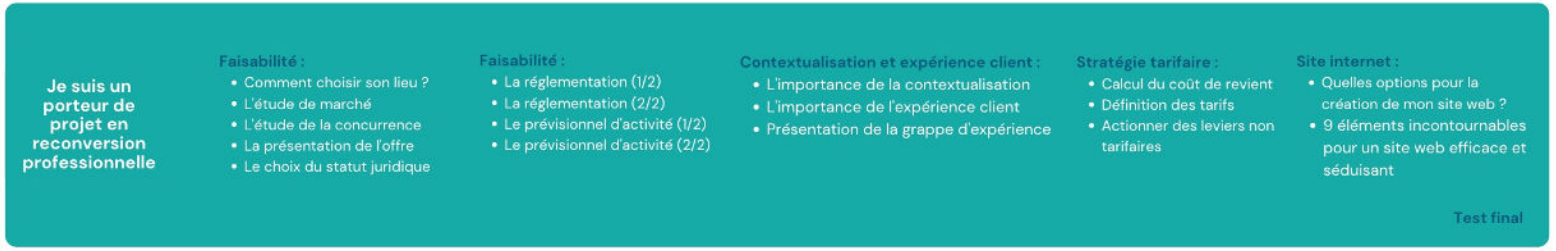
Tarif

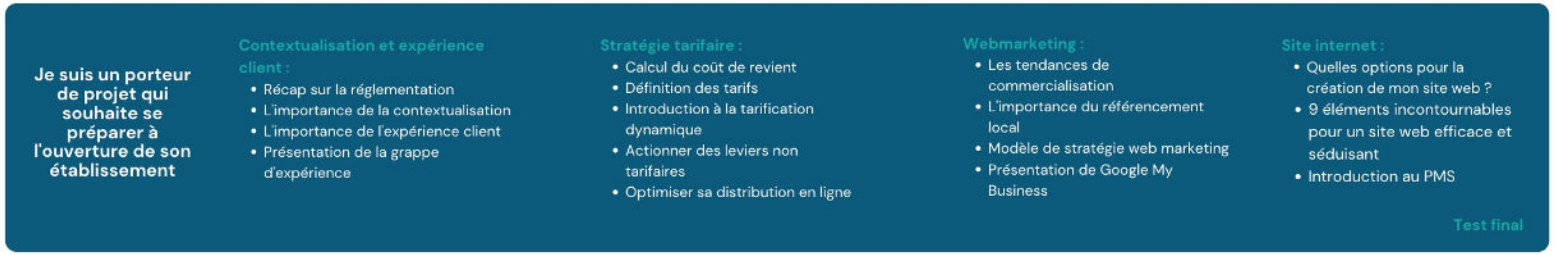
- 700,00 € HT pour un parcours

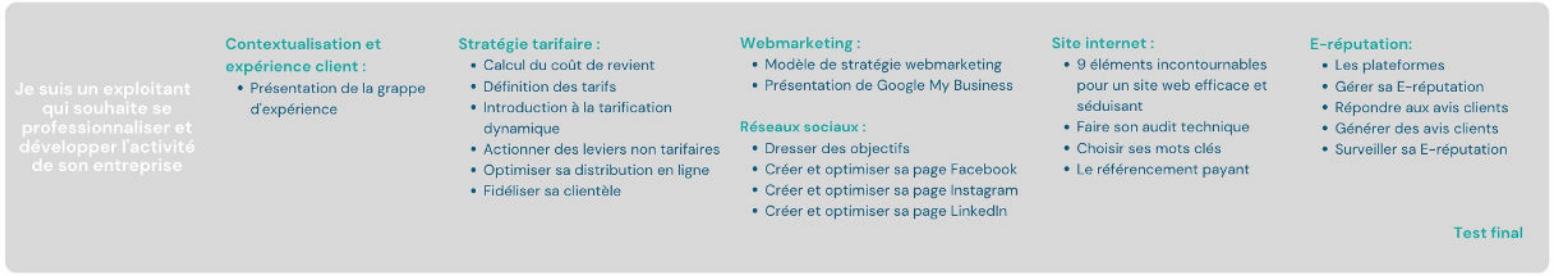
Parcours Autonome

Parcours types

Pour être au plus près de votre profil, nous avons imaginé 3 parcours-types dans le modèle parcours **« Autonome »**.
Ces parcours-types comprennent entre 15 et 20 modules de formation prédéfinis selon le profil choisi :







Parcours Sur-mesure

Le contenu

Vous ne vous reconnaissez dans aucun des parcours-types de l'offre parcours **« Autonome »** ? Vous souhaitez suivre des modules de formations qui ne sont pas présentes dans les parcours-types ? Pas d'inquiétude, vous pourrez choisir une offre de formation modulable : le parcours **« Sur-mesure »** permet de piocher à la carte **vingt modules parmi les 70 accessibles** sur la plateforme. Et bien sûr, nous pouvons vous guider dans votre choix !

Thématiques de formation

Nous vous proposons 8 thématiques de formation :

Etude de faisabilité – Contextualisation et expérience client – Stratégie tarifaire – Stratégie webmarketing – Site web et référencement – E-réputation – Réseaux Sociaux – Structuration juridique et fiscalité

Dans ces 8 thématiques, vous trouverez plusieurs sous-thématiques de formation appelées « modules de formation ». À titre d'exemple, dans la thématique « **Site web** », vous retrouverez des modules vous permettant de tout savoir pour créer un site web, ou encore les 9 éléments incontournables pour un site web efficace et séduisant, etc.

Voir diapositive suivante

Accès

- Espace veille et groupe Whatsapp
- Parcours sur-mesure créé
- Mise à disposition de contenu varié (vidéos, quiz, documents)

Module supplémentaire

- 40€ HT

Durée et fréquence

- Accès à l'outil pendant 4 mois

Tarif

- 900,00 € HT pour un parcours

Parcours Sur-mesure

Thématiques et modules de formation

Etude de faisabilité

- [ ] Comment choisir son lieu ?
- [ ] L'étude de marché
- [ ] L'étude de la concurrence
- [ ] La présentation de l'offre
- [ ] Le choix du statut juridique
- [ ] La réglementation
- [ ] Le prévisionnel d'activité

D'autres modules à venir !

Contextualisation Expérience client

- [ ] Présentation de notre outil de contextualisation
- [ ] Nouveau profil client : le touriste itinérant
- [ ] Nouveau profil client : le voyageur d'affaires
- [ ] Nouveau profil client : le groupe loisirs
- [ ] Nouvelle tendance : l'insolite
- [ ] Nouvelle tendance : le tourisme de proximité
- [ ] L'importance de l'expérience
- [ ] Présentation de la grappe d'expérience
- [ ] Accueillir ses clients
- [ ] Démarche qualité

D'autres modules à venir !

Stratégie tarifaire

- [ ] Calculer son coût de revient
- [ ] Définition de la politique tarifaire
- [ ] Introduction à la tarification dynamique
- [ ] Segmentation de la clientèle
- [ ] Activer des leviers non tarifaires
- [ ] Optimiser sa distribution en ligne
- [ ] Fidéliser sa clientèle

D'autres modules à venir !

Stratégie Webmarketing

- [ ] Les tendances de commercialisation
- [ ] L'importance du référencement local
- [ ] Modèle de stratégie webmarketing
- [ ] Présentation de la fiche Google My Business

D'autres modules à venir !

Parcours Sur-mesure

Thématiques et modules de formation

Site internet & Référencement

- Les options pour créer son site web
- 9 éléments incontournables pour un site web efficace et séduisant
- Tout savoir sur l'éco-conception
- Introduction au PMS
- Le référencement, quoi ? comment ?
- L'audit SEO
- Améliorer ses mots clés
- Utiliser les données pour son SEO
- Le netlinking
- Etablir une stratégie de contenu
- Le référencement payant (SEA)

D'autres modules à venir !

Réseaux Sociaux

- Dresser ses objectifs
- Connaître son public
- Quels outils choisir ?
- Définir sa ligne éditoriale
- Le planning éditorial
- Benchmark concurrents et analyse des résultats
- Créer et optimiser sa page Facebook
- Créer et optimiser sa page Instagram
- Créer et optimiser sa page LinkedIn
- Construire et gérer sa communauté
- La publicité sur les réseaux sociaux

D'autres modules à venir !

E-réputation

- Les plateformes qui participent à l'e-réputation
- Apprendre à s'organiser pour gérer sa e-réputation
- Répondre aux avis clients
- Générer des avis clients
- Surveiller sa e-réputation
- Le classement Tripadvisor
- L'Avantage Business par Tripadvisor
- Afficher ses avis sur son site web

D'autres modules à venir !

Fiscalité & structuration juridique

- Lexique
- Location meublée ou location para-hôtelière ?
- LMNP / LMP : quand passe-t-on de l'un à l'autre ?
- Micro-entreprise, micro BIC, régime réel : intérêts et enjeux
- Spécificités fiscales d'une activité d'hébergement
- La revente du bien immobilier
- Agrandir ou rénover ?
- Structurer son activité
- Formes de société les plus courantes chez les hébergeurs touristiques
- Structurer son projet immobilier

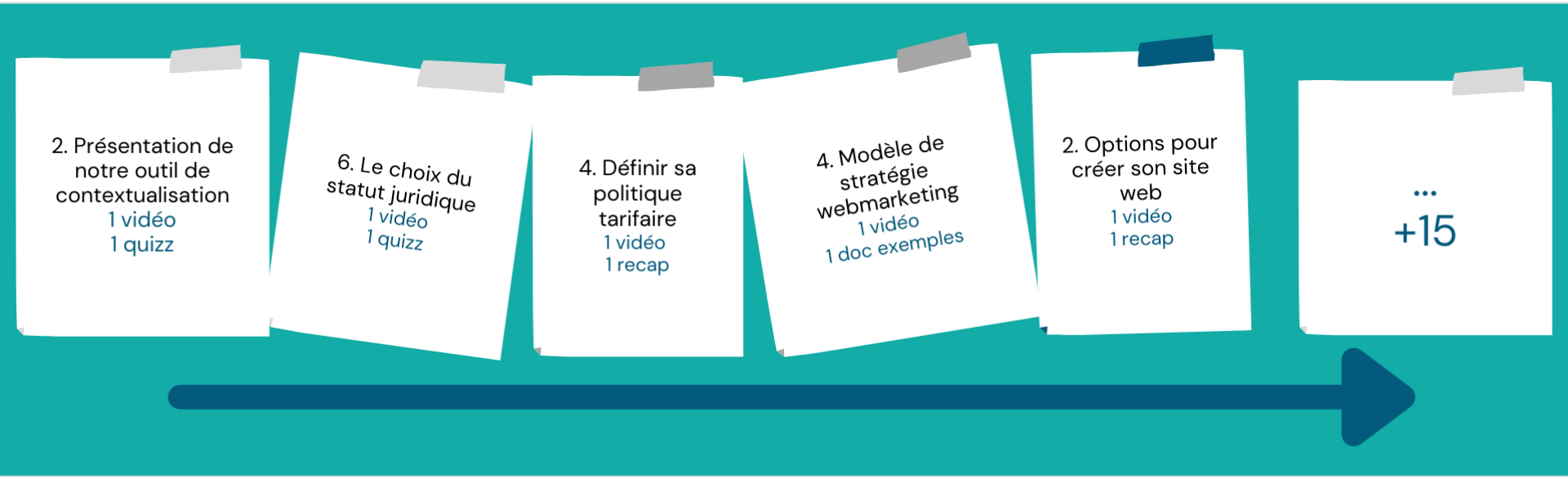
Parcours Sur-mesure

Exemple de parcours

Nous composons VOTRE parcours de 20 modules ensemble, selon VOS besoins.
On peut retrouver à l'intérieur de chaque module :

- Une vidéo courte (5 – 10 minutes)*
- Des documents complémentaires (références, pour aller plus loin, récapitulatif ou des liens supplémentaires)
- Des quiz*

**systématiquement*



Parcours Clés-en-main

Le contenu

Le parcours **« Clés en main »,** c'est un parcours qui donne accès à **un ensemble de 20 modules de formation + 2 heures de session de coaching incluant un retour sur les outils complétés**. Vous aurez également accès à l'espace de veille et au groupe Whatsapp. Ce parcours s'adresse à ceux qui ont besoin d'un **accompagnement plus important et individualisé.**

Accès

- Espace veille et groupe Whatsapp
- Parcours sur-mesure créé
- Mise à disposition de contenu varié (vidéos, quiz, documents)
- 2 heures de session coaching

Durée et fréquence

- Accès à l'outil pendant 4 mois

Tarifs

- 1200,00 € HT (**2 sessions de coaching d'une heure** comprises) pour un parcours
- **Option :** session de coaching supplémentaire 150,00 € HT

Nos formations en ligne !

Récapitulatif de chaque parcours

	Autonome	Sur-mesure	Clés-en-main
Accès Veille	Oui	Oui	Oui
Accès Communauté et Chat	Oui	Oui	Oui
Choix du contenu	-	Oui	Oui
Contenu varié (vidéos, documents, quiz)	Oui	Oui	Oui
Coaching (incluant un retour sur les outils complétés)	-	-	Oui
Tarifs	700 € HT	900 € HT	1200 € HT
Temps d'accès	4 mois	4 mois	4 mois

*** Possibilité de rajouter des modules supplémentaires : 40€ le module HT**

Notre équipe

Jérôme FORGET
Fondateur et gérant – Conférencier et consultant

Zones d'expertise :
• Montage de projet touristique innovant (chambres d'hôtes, gites, hôtels, activités de loisirs, etc)
• Définition d'une politique tarifaire
• Stratégie webmarketing et commerciale

jerome@guestetstrategy.com

+33 (0)6 78 86 19 94

Thaïs MELO
Responsable de projets marketing et formatrice

Zones d'expertise :
- Coordination des projets marketing client
- Marketing et webmarketing appliqués au tourisme
- Stratégie de contenu et SEO
- Accompagnement à la mise en place d'une stratégie tarifaire des acteurs hôteliers

Charlotte GENET
Responsable Destinations et formatrice

Zones d'expertise :
- Responsable des études de faisabilité
- Accompagnement de prestataires touristiques sur leur lancement et développement de projets
- Marketing et webmarketing appliqués au tourisme
- Responsable RSE de Guest & Strategy

Notre équipe

Julie ROUSSEL

Chargée marketing clients

Zones d'expertise :

•Community management
•Marketing et webmarketing appliqués au tourisme
•Stratégie de contenu et SEO

Amélie CHAUVIN

Chargée d'études et formatrice

Zones d'expertise :

•Accompagnement de prestataires touristiques sur leur lancement et développement de projets
•Bonification de l'expérience client et fidélisation
•Business Plan / Entrepreneuriat touristique

Léo BOUCHÉ

Chargé marketing junior

Zones d'expertise :

•Community management
•Marketing digital
•Création de contenu (visuels et vidéos)