

GUEST



& STRATEGY

*« Nous vous accompagnons dans le
lancement puis le développement de
votre activité »*

Solutions développées pour accompagner les TPE/PME du tourisme

Présentation

1. Guest & Strategy _ p.3
2. Coaching _ p.9
3. Challenger l'équilibre et la cohérence de votre projet _ p.11
4. Guest Learning _ p.20
5. Formation individuelle _ p.31
6. Imaginer vos supports marketing de A à Z _ p.35
7. Assurer votre réussite dans le temps _ p.41
8. Nos références et témoignages _ p.44
9. Contacts et formateurs _ p.45



Guest & Strategy



Nos valeurs à vos côtés

Excellence de l'expertise liée au perfectionnisme

Empathie

Adaptabilité

Passion et plaisir

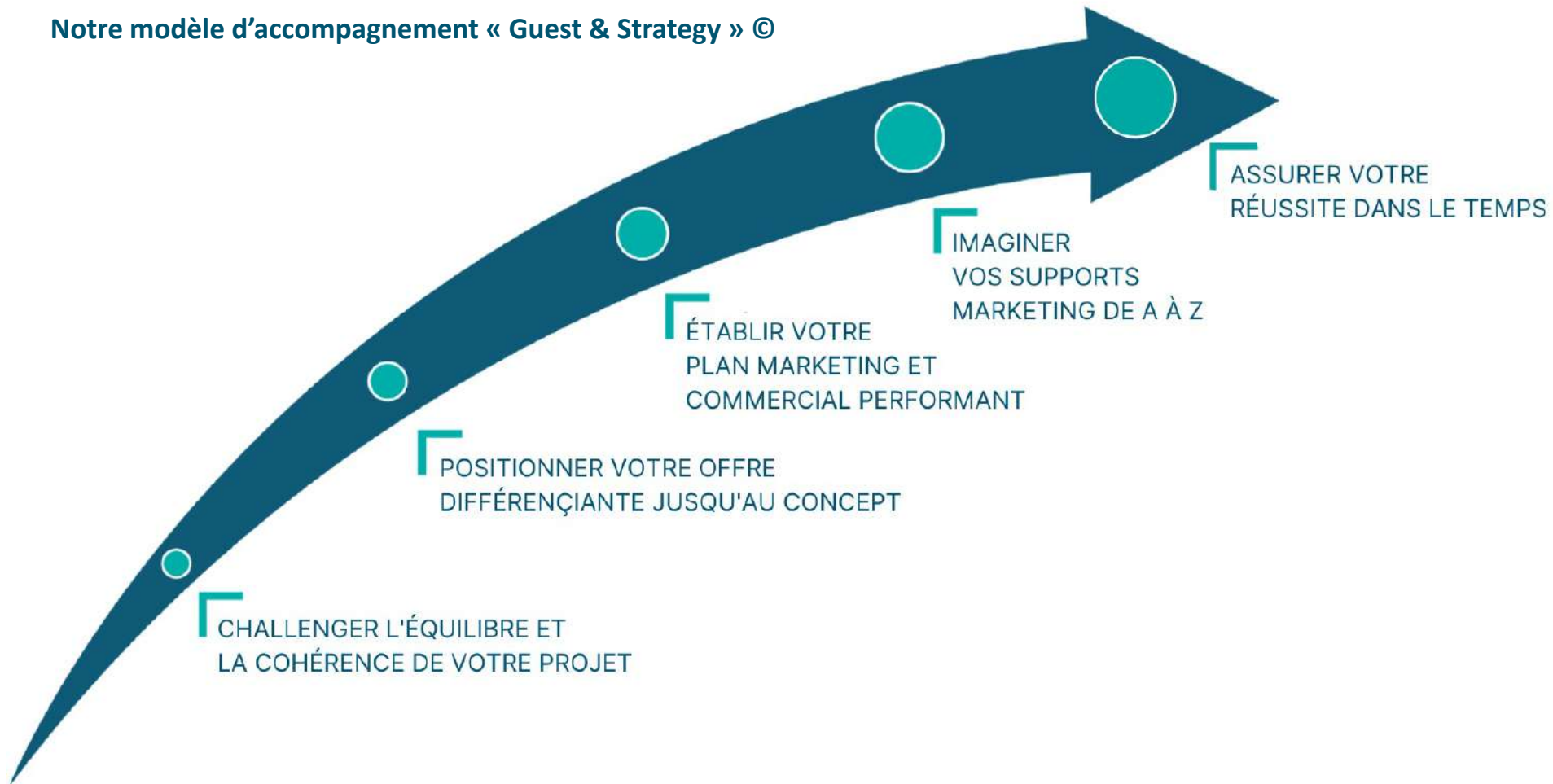
Confiance

Longévité depuis 2010

Professionalisme

La Méthode Guest & Strategy

Notre modèle d'accompagnement « Guest & Strategy » ©



Une démarche RSE engagée

Notre engagement

Conscient des enjeux environnementaux, sociaux et économiques pour l'avenir, Guest & Strategy prend des engagements afin de permettre un développement raisonné de son activité, en minimisant son impact environnemental et en maximisant ses retombées positives en interne et en externe, en cohérence avec les valeurs de l'entreprise. Pour cela, le cabinet mesure tous les ans son impact carbone relatif à ses déplacements et met à jour la liste de ses engagements RSE à travers une charte.

En 2020, le Bilan Carbone global de Guest & Strategy s'élevait à **4,5 tonnes de CO2**.

Nos engagements RSE portent sur 3 thèmes :

- Agir sur **l'impact environnemental**
- Agir pour **le bien-être des salariés** dans l'entreprise
- **Éthique et valeurs** pour le développement de l'entreprise

Cette démarche RSE est intégrée dans la stratégie de l'entreprise comme **un processus d'amélioration continue**.

Une démarche RSE engagée

Nos axes stratégiques d'actions RSE

Pôle Achats & Équipements : déployer une politique d'achats responsables en revisitant les besoins et en intégrant les caractères environnementaux et sociaux, dans une logique de cycle de vie du processus d'achat.

Référent Jérôme FORGET

Pôle Mobilité : développer une politique de déplacement doux en identifiant l'ensemble des mesures qui visent à optimiser et augmenter l'efficacité des déplacements des salariés de l'agence, afin de diminuer les émissions polluantes.

Référente Charlotte GENET

Pôle Sobriété Numérique / Outils : mettre en place une stratégie numérique plus durable.

Référente Julie ROUSSEL

Pôle Formation / Montée en compétences : intégrer la durabilité dans les actions de formation, et dans la montée en compétences des salariés.

Référente Amélie CHAUVIN

Pôle Solidarité : innover par la solidarité aux causes engagées.

Référente Thaïs MELO

Un organisme certifié pour la formation



Numéro d'organisme de formation : 75170240417



Certifié Qualiopi n°1900320.2 depuis le 3 juillet 2020



Les formations peuvent être prises en charge par le
Compte Personnel de Formation des apprenants



COACHING



Cadrer votre projet et vos besoins

Une séance de coaching est la solution idéale pour faire un premier point sur votre projet ou votre activité. Elle vous permettra de nous faire part de l'ensemble de vos interrogations, et de prendre un temps privilégié avec un des formateurs de l'équipe pour y apporter des éléments de réponse.

En amont de la séance, vous recevrez un questionnaire en ligne à remplir qui permet de poser le cadre de votre projet ainsi que vos questions, puis, nous organisons ensemble, selon nos disponibilités respectives, un rendez-vous en visioconférence de 1 à 2 heures pour y répondre.

Ce coaching vous permettra de voir plus clair sur l'avenir de votre projet avant de potentiellement vous orienter sur l'un de nos accompagnements plus poussés.





CHALLENGER L'ÉQUILIBRE ET LA COHÉRENCE DE VOTRE PROJET



Étude de faisabilité d'un projet

Vous souhaitez reprendre un hébergement touristique ou créer votre futur projet ? L'étude de faisabilité permet de challenger l'équilibre et la cohérence de son projet.

Ce travail vous permettra d'obtenir un dossier construit, pertinent et persuasif lors de vos rendez-vous de négociation avec des institutions bancaires et autres.

Ce document intègre, grâce à notre expertise, et de façon partielle ou complète selon votre choix :

- **Étude de marché** : mise en contexte et analyse de la situation touristique du territoire : stratégies territoriales, chiffres clés, témoignages terrains d'institutionnels du secteur, ...
- **Étude de la concurrence** : de 2 à 5 concurrents : caractéristiques produit, stratégie tarifaire, avantages concurrentiels.
- **Analyse du positionnement produit** : produits, services, aménagement, décoration, services, ...
- **Création d'un plan marketing et commercial** : analyse des typologies de clientèles, stratégie offline, stratégie webmarketing.
- **Étude économique, chiffres clés et budget prévisionnel** : évaluation des taux d'occupation, évaluation des tarifs, business plan financier.
- **Conclusion sur la faisabilité du projet**

Nous vous proposons plusieurs solutions d'accompagnement pour réaliser cette étude, dont vous trouverez la description dans les pages suivantes :

1. **« Conseils et relecture »** : vous opérez, nous vous guidons.
2. **« Trame + Accompagnement »** : nous vous donnons les outils stratégiques, vous opérez et nous vous guidons.
3. **« Création »** : nous réalisons pour vous cette étude.

Modèle le plus léger : « Conseils et relecture »

1

Vous

Nous

1. Vous construisez vous-même votre étude de faisabilité (étude de marché et de concurrence, présentation du produit et modèle économique), et envoyez-la nous

2. Nous effectuons un rapide déchiffrage de votre étude pour estimer un nombre d'heures de relecture, ainsi qu'un délai de rendu, et vous proposons un devis en conséquence

3. À acceptation du devis, nous passons en relecture active afin de vous conseiller dans l'optimisation de vos documents. Nous ne modifions donc pas nous-même ces derniers mais vous apportons nos recommandations

4. Nous nous prévoyons un échange téléphonique ou en visio-conférence, selon votre préférence, de 30 minutes pour en discuter et répondre à vos éventuelles questions

5. Nous restons à votre disposition, par la suite, pour suivre vos avancées

Suivez le guide : « Trame + Accompagnement »

2

Vous	Nous
1. Au choix : • Choix de l'option 5 heures d'accompagnement • Choix de l'option 10 heures d'accompagnement	1. 5 heures = Explication du fonctionnement des outils, relecture du travail et rédaction par nos soins d'une slide de conclusion générale 10 heures = Explication du fonctionnement outils, relecture du travail, intégration d'une slide Stratégie webmarketing, points d'étape réguliers et aide à la rédaction des conclusions de chaque étape, ainsi que la rédaction par nos soins d'une slide de conclusion générale
	2. À acceptation du devis, nous vous envoyons un questionnaire de cadrage en ligne que nous vous demandons de bien vouloir remplir afin d'obtenir quelques informations sur votre projet
3. Vous remplissez ce questionnaire de cadrage en donnant un maximum d'informations précises et détaillées sur votre projet	
	4. À réception de vos réponses, nous personnalisons notre trame Power Point de séduction afin qu'elle corresponde à votre projet

Suivez le guide : « Trame + Accompagnement »

2

Vous	Nous
5. Nous nous prévoyons un échange téléphonique ou en visio-conférence, selon votre préférence pour en discuter et répondre à vos éventuelles questions	
6. Construisez la première partie de votre étude de faisabilité à partir de notre trame Power Point "étude de marché"	6. <i>Option 10 heures : nous validons avec vous les différentes étapes de la construction de votre étude, et vous aidons à rédiger vos conclusions d'étapes</i>
7. Envoyez-nous votre travail par email	
	8. À réception de la première partie de votre étude finalisée, nous effectuons une relecture et apportons nos recommandations. Nous personnalisons ensuite notre trame Excel "prévisionnel d'activité" afin qu'elle corresponde à votre projet et à l'analyse retirée de la première partie de l'étude
9. Nous nous prévoyons un échange en visio-conférence de 30 minutes pour vous faire découvrir notre trame et vous expliquer comment remplir ses différents onglets, puis vous l'envoyons	
10. Construisez la deuxième partie de votre étude de faisabilité à partir de notre trame Excel "prévisionnel d'activité"	10. <i>Option 10 heures : nous validons avec vous les différentes étapes de la construction de votre prévisionnel</i>

Suivez le guide : « Trame + Accompagnement »

2

Vous	Nous
11. Envoyez-nous votre travail par email	
	12. A réception de votre travail, nous passons en relecture active afin de vous conseiller dans l'optimisation de votre document.
13. Optimisez votre deuxième partie de l'étude, en suivant nos conseils, puis envoyez-la nous finalisée	
	14. A réception de la deuxième partie de votre étude finalisée, nous effectuons une relecture et apportons des recommandations si nécessaire <i>Nous vous aidons à rédiger la conclusion générale de votre étude (option 10 heures : nous rédigeons cette conclusion pour vous)</i> <i>Option 10 heures : nous intégrons une slide de stratégie webmarketing optimisée à suivre pour la réussite de votre projet</i>
15. Nous nous prévoyons un échange téléphonique ou en visio-conférence, selon votre préférence, de 30 minutes pour en discuter et répondre à vos éventuelles questions	
16. Nous restons à votre disposition, par la suite, pour suivre vos avancées	

On s'occupe de tout : « Création »

3

Vous	Nous
	1. À acceptation du devis, nous vous envoyons un questionnaire de cadrage en ligne que nous vous demandons de bien vouloir remplir afin d'obtenir quelques informations sur votre projet
2. Vous remplissez ce questionnaire de cadrage en donnant un maximum d'informations précises et détaillées sur votre projet	
	3. À réception de vos réponses, nous réalisons la première partie de votre étude de faisabilité : * Positionnement produit * Etude de marché et de la concurrence
4. Durant l'étude, nous aurons peut-être besoin de votre aide pour clarifier certains points ; nous vous proposerons alors un échange téléphonique ou en visio-conférence	
	5. Nous vous envoyons les résultats de la première partie de votre étude
6. Nous nous prévoyons un échange téléphonique ou en visio-conférence, selon votre préférence, de 15 minutes pour en discuter et répondre à vos éventuelles questions	

On s'occupe de tout : « Création »

3

Vous	Nous
7. Vous nous envoyez la validation de cette première partie de votre étude de faisabilité	
	8. A réception de votre validation, nous réalisons la deuxième partie de votre étude de faisabilité : * Prévisionnel d'activité
9. Durant l'étude, nous aurons peut-être besoin de votre aide pour clarifier certains points ; nous vous proposerons alors un échange téléphonique ou en visio-conférence	
	10. Nous vous envoyons les résultats de la deuxième partie de votre étude
11. Nous nous prévoyons un échange téléphonique ou en visio-conférence, selon votre préférence, de 30 minutes pour en discuter et répondre à vos éventuelles questions	
12. Nous vous envoyons l'étude complète finalisée avec la partie étude de marché, et la partie prévisionnel d'activité. Nous y intégrons une slide de stratégie webmarketing optimisée à suivre pour la réussite de votre projet. Nous restons à votre disposition, par la suite, pour suivre vos avancées	

Les atouts de chaque solution

Solutions	Atouts
Accompagnement	- Nous pouvons débiter notre relecture rapidement, à partir de vos propres documents - Vous vous impliquez dans votre projet dès cette première phase d'étude de la faisabilité - Un tarif peu élevé, basé sur notre temps passé
Trame + accompagnement	- Vous disposez d'une trame professionnelle, reconnue depuis plus de 10 ans auprès des banques et professionnels du tourisme - Une aide à la rédaction de cette étude de faisabilité : nous vous expliquons comment récolter les données et les analyser - Vous vous impliquez dans votre projet dès cette première phase d'étude de la faisabilité - Un tarif peu élevé, basé sur notre temps passé ainsi que l'envoi de notre trame
Création	- Nous nous occupons de tout pour vous, on vous promet donc un gain de temps en respectant les délais - Vous bénéficiez de notre expertise reconnue - Nous vous proposons un échange suite à l'envoi de notre travail pour vous impliquer dans cette étude, vous expliquer nos conclusions



GUEST

LEARNING



Un projet soutenu par **leklo** et par **TOURISME Nouvelle-Aquitaine Lab**

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

Tarifs

- 12 mois 90,00 € HT

Durée et fréquence

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

Parcours Autonome

Le contenu

Le parcours « **Autonome** » vous donne accès au parcours de formation-type auquel vous êtes inscrit pour une période 4 mois (voir diapositive suivante), à la veille et au chat pendant 12 mois.

Thématiques de formation

Nous vous proposons 8 thématiques de formation :

Etude de faisabilité – Contextualisation et expérience client – Stratégie tarifaire – Stratégie webmarketing – Site web – E-réputation – Réseaux Sociaux – Référencement

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 28

Accès

- Espace veille (accès 12 mois)
- Parcours de formation-type
- Communauté d'adhérents et chat
- 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 :

Je suis un porteur de projet en reconversion professionnelle	Faisabilité : • Comment choisir son lieu ? • L'étude de marché • L'étude de la concurrence • La présentation de l'offre • Le choix du statut juridique	Faisabilité : • La réglementation (1/2) • La réglementation (2/2) • Le prévisionnel d'activité (1/2) • Le prévisionnel d'activité (2/2)	Contextualisation et expérience client : • L'importance de la contextualisation • L'importance de l'expérience client • Présentation de la grappe d'expérience	Stratégie tarifaire : • Calcul du coût de revient • Définition des tarifs • Actionner des leviers non tarifaires	Site internet : • Quelles options pour la création de mon site web ? • 9 éléments incontournables pour un site web efficace et séduisant	Test final
Je suis un porteur de projet qui souhaite se préparer à l'ouverture de son établissement	Contextualisation et expérience client : • Récap sur la réglementation • L'importance de la contextualisation • L'importance de l'expérience client • Présentation de la grappe d'expérience	Stratégie tarifaire : • Calcul du coût de revient • Définition des tarifs • Introduction à la tarification dynamique • Actionner des leviers non tarifaires • Optimiser sa distribution en ligne	Webmarketing : • Les tendances de commercialisation • L'importance du référencement local • Modèle de stratégie web marketing • Présentation de Google My Business	Site internet : • Quelles options pour la création de mon site web ? • 9 éléments incontournables pour un site web efficace et séduisant • Introduction au PMS	Test final	
Je suis un exploitant qui souhaite se professionnaliser et développer l'activité de son entreprise	Contextualisation et expérience client : • Présentation de la grappe d'expérience	Stratégie tarifaire : • Calcul du coût de revient • Définition des tarifs • Introduction à la tarification dynamique • Actionner des leviers non tarifaires • Optimiser sa distribution en ligne • Fidéliser sa clientèle	Webmarketing : • Modèle de stratégie webmarketing • Présentation de Google My Business Réseaux sociaux : • Dresser des objectifs • Créer et optimiser sa page Facebook • Créer et optimiser sa page Instagram • Créer et optimiser sa page LinkedIn	Site internet : • 9 éléments incontournables pour un site web efficace et séduisant • Faire son audit technique • Choisir ses mots clés • Le référencement payant	E-réputation : • Les plateformes • Gérer sa E-réputation • Répondre aux avis clients • Générer des avis clients • Surveiller sa E-réputation	Test final

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 40 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 – E-réputation – Réseaux Sociaux – Référencement

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 (accès 12 mois)
- Parcours sur-mesure créé
- Communauté d'adhérents et chat
- 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

- Introduction
- 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
- Conclusion

D'autres modules à venir !

Contextualisation Expérience client

- Introduction
- 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
- Conclusion

D'autres modules à venir !

Stratégie tarifaire

- Introduction
- 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
- Conclusion

D'autres modules à venir !

Stratégie Webmarketing

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

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 ?
- 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

- Introduction
- 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

- Introduction
- 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

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*

2. Présentation de
notre outil de
contextualisation
1 vidéo
1 quizz

6. Le choix du
statut juridique
1 vidéo
1 quizz

4. Définir sa
politique
tarifaire
1 vidéo
1 recap

4. Modèle de
stratégie
webmarketing
1 vidéo
1 doc exemples

2. Options pour
créer son site
web
1 vidéo
1 recap

...
+15

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 chat. Ce parcours s'adresse à ceux qui ont besoin d'un **accompagnement plus important et individualisé**.

Accès

- Espace veille (12 mois)
- Parcours sur-mesure créé
- Communauté d'adhérents et chat
- Mise à disposition de contenu varié (vidéos, quiz, documents)
- 2 heures de session coaching (incluant un retour sur les outils complétés)

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

SITE INTERNET

GUEST LEARNING

STRATEGIE WEB MARKETING

GUEST LEARNING

CONTEXTUALISATION ET EXPERIENCE CLIENT

GUEST LEARNING

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

FORMATION INDIVIDUELLE

Formation individuelle & sur-mesure

Conscient que Guest Learning ne peut répondre à tous les besoins, nous pouvons, dans certains cas, vous former directement.

Ces formations au contact de l'équipe de Guest & Strategy apporte un accompagnement et des conseils sur mesure. Il s'agit de formations longues, nécessitant du conseil et une expertise humaine. Ainsi, une visite sur site est généralement envisagée pour maîtriser au mieux chaque facette de votre projet, et ainsi adapter nos conseils et recommandations.

Nous vous proposons de vous accompagner notamment sur 2 aspects clés d'un projet :

- **Positionner votre offre jusqu'au concept**
- **Établir votre plan marketing et commercial performant**

Cet accompagnement est disponible **à distance**.
(hors visite terrain)



Retrouvez dans les slides suivantes un extrait des thématiques de formation à votre disposition.

Positionner votre offre jusqu'au concept :

Cette étape consiste à vous accompagner, pas à pas, à la construction d'un positionnement cohérent et performant, afin de faire évoluer votre offre jusqu'au concept. Notre accompagnement s'applique bien aussi aux porteurs de projet souhaitant définir avec précision leur concept, qu'aux prestataires en activité souhaitant le re-définir.

Ainsi, nous nous appuierons sur divers outils pour arriver à cet objectif :

- Cibler vos clientèles : créer des personas uniques grâce aux trames de personas Guest & Strategy®
- Analyser vos différents concurrents pour déterminer votre valeur ajoutée
- Dessiner les contours précis de votre projet : services proposés, valeurs portées de la marque, éléments de différenciation, etc grâce à la Grappe d'Expérience Guest & Strategy®
- Établir une stratégie tarifaire efficace
- Construire son cadre juridique et légal
- Identifier ses partenaires et fournisseurs
- Assurer une organisation adaptée de ses compétences : optimisation du temps, gestion du quotidien

Ainsi, nous vous proposons différents modules de formations :

- Ouvrir son hébergement indépendant avec succès
- Se poser les bonnes questions avant de se lancer dans un projet d'hébergement touristique
- Stratégie d'entreprise et prospective : comment faire évoluer mon activité pour les 5 prochaines ?

Etablir votre plan marketing et commercial performant

L'objectif de cette étape est d'accompagner les professionnels lors de la mise en place de leur politique commerciale, en cohérence avec leur positionnement produit. Elle permet aux apprenants de mettre toutes les chances de leur côté afin non seulement de valoriser leur offre de service sur le marché mais aussi d'acquérir une connaissance complète et actuelle sur le volet du marketing stratégique.

Nous passerons par plusieurs points clés :

- Introduction au Yield Management
- Site web et référencement naturel
- Stratégie webmarketing globale : OTAs, annuaires de référencement, réseaux sociaux, e-reputation
- Fidélisation et expérience-client
- Rétro-planning webmarketing et commercial

Ainsi, nous vous proposons différents modules de formations :

- Définir sa stratégie commerciale et marketing
- Définir ses bons prix et adopter des techniques issues du Yield Management
- Savoir rédiger sur le web pour capter ses lecteurs et séduire Google
- Optimiser son référencement sur le web pour augmenter sa visibilité
- Perfectionner sa présence sur les réseaux sociaux pour « booster » mon activité
- Construire, gérer et développer sa e-reputation
- Les clefs de la fidélisation dans son offre produit / service / marketing

IMAGINER VOS SUPPORTS MARKETING DE A à Z

Création de votre logotype



- Étude du projet
- Recherche d'idées de logotypes avec un maximum de 3 allers/retours
- Finalisation du projet et charte graphique
- Transmission des fichiers aux différents formats

Création de vos cartes de visite



Claire & Philippe
CHABROL
+33 (0)6 11 36 54 02
contact@terredemaquis.com
Place de l'Eglise - Acqua in Ghjù
20151 SARI D'ORCINO - CORSE DU SUD
www.terredemaquis.com



- Étude du projet
- Recherche d'idées avec un maximum de 3 allers/retours
- Finalisation du projet
- Impression et livraison (en option)

Réalisation de vos dépliants, flyers et autres supports papier



- Étude du projet
- Recherche d'idées avec un maximum de 3 allers/retours
- Finalisation du projet
- Impression et livraison (en option)

Fiche technique de votre site internet

Détail du contenu :

- Site Internet sur-mesure développé sous le CMS Open Source Wordpress ;
- Site administrable au niveau du texte et des photos au sein des pages et des articles ;
- Version mobile adaptée pour les smartphones en « Responsive Design » ;
- Intégration possible du site en anglais et d'autres langues en option (traduction non fournie) ;
- Intégration graphique possible d'un moteur de réservation et/ou logiciel de gestion (outil non fourni : proposition de plusieurs partenaires externes avec facturation directe en supplément) ;
- Accompagnement au paramétrage du nom de domaine et hébergement professionnels optimisés et sécurisés chez OVH ou Infomaniak, ainsi qu'à la création d'une adresse email professionnelle ;
- Outil de suivi statistiques Google Analytics ;
- Tutoriel de prise en main de l'administration ;
- Forfait de suivi annuel pour la maintenance du site en cas de dysfonctionnement.

Optimisation du référencement naturel :

- Balises « Titre » et « Description » travaillées pour chacune des pages ;
- Réécriture de vos liens url afin d'y intégrer davantage de mots clefs ;
- Dénomination de chaque photo de votre site Internet.

Aide à la création de votre site internet

Nous vous apportons un accompagnement sur :

- Le choix de l'arborescence (menu) ;
- La **rédaction des textes**, pour la lecture internaute et le référencement naturel sur Google : nous vous envoyons une trame ainsi qu'un tutoriel de rédaction web, vous rédigez vos textes, nous les envoyez, et nous les retravaillons ;
- Le choix de photos libres de droit, si besoin ;
- La **coordination du projet web** afin que les délais soient respectés des 2 côtés ;
- Le choix des typos, couleurs, styles, **UX expérience**,... afin de donner la base de travail la plus proche de vos attentes, à nos webdesigners. Ensuite à eux le design et le e-marketing !

Nos créations

Cliquez sur les logos pour découvrir quelques-unes de nos créations :



ASSURER VOTRE RÉUSSITE DANS LE TEMPS

Conseils et accompagnement à distance

En aval de votre ouverture

Cela fait désormais quelques mois ou années que vous avez lancé votre activité et vous sentez que votre contexte évolue... Vous constatez potentiellement l'arrivée d'un concurrent, un changement des attentes clients, une faille dans votre stratégie en ligne générant une décroissance des réservations et souhaitez anticiper une probable stagnation voire même diminution de votre Chiffre d'Affaires. Seul souci, vous ne savez pas par où commencer et êtes « au four et au moulin »...

Nous sommes toujours en mesure de vous accompagner dans votre quotidien ; nous réalisons pour vous **un audit de votre stratégie actuelle** et vous donnons nos recommandations pour vous permettre d'afficher performance et résultats au sein d'un processus en perpétuelle évolution.

Nos apports d'expertise potentiels dans l'accompagnement à distance marketing et commercial :

- Intervention de nos webdesigners sur l'évolution de votre site Internet (ajout d'une nouvelle page, ajout d'une nouvelle fonctionnalité, modification d'une rubrique existence, création d'une page AMP, etc.)
- Audit de votre stratégie actuelle et recommandations sur des points clés à améliorer (positionnement produit, tarifs, distribution, commercialisation, communication, etc.)
- Mise en place d'un retro-planning des tâches marketing et commerciales à mettre en place
- Aide à l'optimisation de vos annonces sur un ensemble de sites : Facebook, Booking, Tripadvisor, etc

La gestion de votre communication sur le web

Dans le secteur de l'hébergement touristique, le bouche-à-oreille est crucial pour l'acquisition de nouveaux clients... Tout comme votre communication sur le web ! Or, il existe souvent deux cas de figure :

- Vous ne parvenez pas à consacrer le temps et l'énergie nécessaire pour gérer votre communication digitale.
- Vous êtes conscient qu'une présence sur le web est indispensable, mais vous ne maîtrisez pas les réseaux sociaux et autres outils.

Ainsi, quand ces deux problématiques se combinent, la formation ne peut pas répondre à vos besoins. Alors, dans le cadre de l'intégration au sein de l'équipe d'une spécialiste des réseaux sociaux, il nous paraissait évident de compléter notre accompagnement global avec une nouvelle proposition !

Nous vous proposons de **prendre en main votre communication** : de la simple **gestion des réseaux sociaux**, à une offre étendue avec la prise en main de **votre site internet et votre blog**, votre fiche **Google My Business**, et vos plateformes d'avis... 🔍



Comment se déroule la gestion de votre communication ?

Etape 1 : Vous choisissez l'offre qui vous convient le mieux.

Etape 3 : Nous définissons ensemble une stratégie lors d'un rdv de cadrage.

Etape 5 : Nous gérons la production et programmation des publications.

Etape 7 : Nous analysons l'évolution de vos résultats sur les plateformes.

Etape 2 : Nous réalisons un audit de vos réseaux sociaux.

Etape 4 : Nous vous donnons accès à un calendrier éditorial partagé et actualisé chaque mois ou semaine.

Etape 6 : Nous assurons l'animation et la modération des interactions.

Nos offres – Community management

	Gestion de comptes	Rédaction et programmation de publications (organiques ou sponsorisées)	Création et publication de story	Animation et gestion des interactions	Autres	Tarif HT / mois	Durée d'engagement
Community management soft	Facebook, Instagram	1 / semaine sur Facebook 2 / semaine sur Instagram	1 story par semaine	Oui	Non	480 €	3 mois
Community management +	Facebook, Instagram, Google My Business	2 / semaine sur Facebook 2 / semaine sur Instagram 1 / mois sur Google My Business	2 story par semaine	Oui	1 article de blog / trimestre MAJ de site internet Wordpress (1h / mois) Gestion des avis en ligne	780 €	3 mois
Community management sur-mesure	3 comptes au choix parmi Facebook, Instagram, Google My Business, LinkedIn et Pinterest	Au choix	Au choix	Au choix	Au choix	Sur devis	3 mois <i>Possibilité de visite sur place</i>

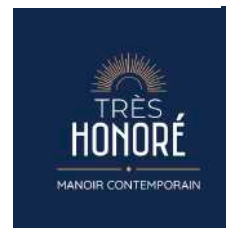
- D'autres options sont disponibles sur demande : organisation d'un jeu concours, d'une campagne influenceurs, création d'une newsletter...

Ils nous ont fait confiance

Extrait de nos références d'hébergement de standing (chambres d'hôtes, meublés, hôtels, etc)



LA VAGABONDE





Contacts et formateurs

Notre équipe



Jérôme

Fondateur et gérant
Conférencier et consultant



Thaïs

Responsable de
projets marketing
et formatrice



Charlotte

Responsable
Destinations et
formatrice



Amélie

Chargée d'études et
formatrice



Julie

Chargée marketing
clients



Léo

Chargé marketing
junior

Nous contacter

