



LES RESEAUX SOCIAUX POUR PROSPECTER

Objectifs

- Augmenter la visibilité de votre restaurant ou votre hôtel.
- Attirer de nouveaux clients ; Fidéliser vos clients actuels.
- Promouvoir vos événements saisonniers, vos menus et services.
- Gagner du temps.
- Prendre l'ascendant sur vos concurrents.
- Réduire vos coûts de publicité.

Public

Professionnels de l'hôtellerie-restauration : dirigeants, personnes chargées des actions commerciales et de marketing, responsables de l'accueil...

Intervenant

Consultant spécialisé

Méthodes de travail

Les méthodologies de travail mises en place sont toujours actives, basées sur la pratique et l'expérience des participants qui trouveront dans la formation des outils opérationnels utilisables immédiatement, et adaptés à leur environnement. Etudes de cas concrets en se connectant sur les réseaux (WI FI). Echanges entre les participants et le formateur. Remise d'un document de synthèse.

Durée / Dates

2 jours à La Roche sur Yon (14 heures)
Les 19 et 20 mars 2012.

Droits d'inscription

Actions PPS - FAFIH

PROGRAMME DETAILLE

Définitions et généralités

- ✓ La nouvelle dimension sociale d'Internet
- ✓ Les briques de construction du Web social
- ✓ La dimension sociale des services en ligne
- ✓ La construction de l'identité numérique
- ✓ Du réseau traditionnel et limité... aux réseaux sociaux... illimités et pour tous !
- ✓ Est-il possible de créer du lien social par internet ?
- ✓ Les six degrés
- ✓ Les amis de mes amis sont-ils mes amis ?

Les différents réseaux sociaux existants

- ✓ Les réseaux internationaux
- ✓ Les réseaux francophones
- ✓ Les réseaux sociaux thématiques hôtellerie et restauration

Les étapes de la réussite via les réseaux sociaux professionnels

- ✓ 1ère étape : y être car pour voir, il faut être vu !
- ✓ 2ème étape : se constituer un réseau de contacts directs
- ✓ 3ème étape : développer votre réseau
- ✓ 4ème étape : exploiter les hubs

Promouvoir son restaurant ou son hôtel sur facebook

- ✓ Les particularités de Facebook
- ✓ La bonne utilisation des " Pages "
- ✓ Monter un groupe Facebook
- ✓ Utiliser le service de promotion interne

Linkedin – Viadeo

- ✓ Mise en place d'un profil pro
- ✓ Du bon usage des recommandations et des témoignages
- ✓ Utilisation des outils de diffusion (hubs et groupes)
- ✓ Les réseaux sociaux pour prospecter
- ✓ Stratégies gagnantes pour développer vos contacts
- ✓ Du bon usage de la recommandation ... réciproque
- ✓ Du bon usage des témoignages

Sortir du réseau pour exister autrement : site web et blogs

- ✓ Usages et perspectives
- ✓ Mise en place d'un site ou d'un blog adapté à un restaurant ou un hôtel
- ✓ Gestion des contenus
- ✓ Actualisation et promotion

Conclusions