



crews

Where you belong

FORMATION

Food & Beverage Marketing

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Définir les fondamentaux marketing de la gestion d'un restaurant ou d'un bar
- Expérimenter les outils indispensables de la notoriété, de l'acquisition et la conversion de trafic
- Développer une stratégie adaptée aux besoins de chaque point de vente en fonction de son positionnement
- Planifier les actions marketing et digitales cohérentes avec la stratégie

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours (14 heures)

PUBLIC VISÉ

Professionnels de la restauration, du Food & Beverage et du marketing

PRÉ-REQUIS

Aucun

DÉLAIS D'ACCÈS

Admissibilité sur dossier et échange avec l'équipe Experience : réponse sous 48 heures

TARIF

- Formation inter-entreprise : 1 790 euros HT par personne
- Formation intra / sur mesure : sur devis

Crews Education

3 rue Lac du Mont-Cenis, BP 70408, 73370 Le Bourget du Lac

Tél : 04.80.81.94.50 - Email : contact@crews-education.com

Site Web : www.crews-education.com



PROGRAMME DÉTAILLÉ

- Fondamentaux du F&B Marketing
 - Définition et contexte
 - Positionnement, offre et stratégie
 - Audiences
- Stratégie digitale et marketing appliquée à la restauration
 - L'écosystème marketing de la restauration
 - Enjeux BtoC / BtoB
- Création de contenus pour la restauration
 - Stratégie de contenus
 - Do's and don't
- Optimisation du site web pour la restauration
 - Parcours client
 - Critères de décision
 - Mise à jour de contenus
 - Offres, événements
- Outils de réservation
 - Principales fonctionnalités
 - Intégration dans l'écosystème marketing
- Acquisition de trafic et conversion pour un point de vente
 - SEO pour un restaurant
 - SEA pour un restaurant
 - Social Ads pour un restaurant
 - Social media et influence pour un restaurant
 - E-reputation dans la restauration
 - Email marketing pour un restaurant
 - Third parties marketing
- Tracking, analyse des performances et optimisations
 - L'analyse de trafic appliqué à la restauration
 - Outils et moyens d'optimisation
- Gestion de la fidélité et bases de données
 - Structurer la base de données
 - Communiquer efficacement tout au long du parcours client
- Digitalisation de l'expérience client
 - Intégration technologique et accessibilité des menus
 - Livraison et click & collect
 - Paiement

Crews Education

3 rue Lac du Mont-Cenis, BP 70408, 73370 Le Bourget du Lac

Tél : 04.80.81.94.50 - Email : contact@crews-education.com

Site Web : www.crews-education.com



DÉBOUCHÉS, PASSERELLES ET SUITES DE PARCOURS

À l'issue de la formation, les apprenants pourront prétendre à des postes visant à mettre en place des actions marketing et digitales dans le secteur de la restauration. Ils peuvent également continuer à se former aux autres compétences du secteur.

MÉTHODES, MOYENS PÉDAGOGIQUES ET ENCADREMENT

- Animation des formations par des professionnels en activité
- Méthodes pédagogiques variées et dynamiques
- Encadrement individuel par l'équipe Experience

MOYENS POUR SUIVRE LA FORMATION

- Suite d'outils technologiques performants : Google Workspace for Education, Edusign...
- Cas pratiques sur des situations réelles d'entreprises

MOYENS D'ÉVALUATIONS

- Évaluation des acquis en fin de formation via un quizz ou un rendu de projet

RÉSULTATS ET INDICATEURS DE PERFORMANCES

- Taux de satisfaction en fin de formation : 100%
- Taux d'assiduité : 100%

ACCESSIBILITÉ

Accessibilité des personnes en situation de handicap, RQTH, ou difficultés particulières, nous contacter pour organiser un entretien et vous proposer un programme adapté à vos besoins : handicap@crews-education.com

Accessibilité des publics internationaux, nous contacter : international@crews-education.com

CONTACTS

- Par téléphone : +33(0)4 80 81 94 50
- Par WhatsApp : +33(0)7 56 10 93 20
- Par email : contact@crews-education.com

Crews Education