



crews

Where you belong

FORMATION

Spa Marketing

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Appréhender le marketing spécifique au spa
- Développer les stratégies digitales et sa présence en ligne
- Créer des programmes de fidélisation
- Gérer la e-réputation et les avis clients
- Optimiser les partenariats et les collaborations locales

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours (14 heures)

PUBLIC VISÉ

Professionnels du spa, du bien-être et de l'hôtellerie souhaitant développer leur activité

PRÉ-REQUIS

Aucun

DÉLAIS D'ACCÈS

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

TARIF

- Formation inter-entreprise : 990 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

- Introduction au marketing pour les spas
 - Rôle du marketing pour se différencier dans l'industrie du bien-être
 - Objectifs : attirer, fidéliser, et maximiser la rentabilité
 - Comprendre les attentes des clients de spa et leur comportement d'achat
- Stratégies digitales et présence en ligne
 - Utilisation des réseaux sociaux pour promouvoir les services du spa
 - Optimisation du site web et du SEO local pour attirer les clients
 - Publicité en ligne (Google Ads, Facebook Ads) pour des promotions ciblées
- Fidélisation et programmes de fidélité
 - Création de programmes de fidélité pour encourager les visites répétées
 - Offres spéciales et forfaits adaptés aux besoins des clients
 - Engagement client à travers des newsletters et des événements exclusifs
- Gestion de la réputation et avis clients
 - Importance des avis clients
 - Stratégies pour obtenir des témoignages et renforcer la crédibilité
 - Réponse aux avis négatifs et gestion de la réputation en ligne
- Optimisation des partenariats et collaborations locales
 - Développement de partenariats avec hôtels, restaurants, et centres de bien-être
 - Création d'offres combinées pour attirer de nouveaux clients
 - Collaboration avec des influenceurs et médias locaux pour étendre la visibilité

Crews Education



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 de SPA Marketing dans leur entreprise. 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 : NA
- Taux d'assiduité : NA

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

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