



crews

Where you belong

FORMATION

Growth Marketing & Hôtellerie

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les fondamentaux du growth marketing appliqués au secteur de l'hôtellerie
- Construire une stratégie d'acquisition et de fidélisation orientée croissance
- Expérimenter des techniques agiles pour optimiser les performances commerciales
- Mettre en œuvre des campagnes de croissance testées, mesurées et itérées

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours (14 heures)

PUBLIC VISÉ

Professionnels de l'hôtellerie souhaitant développer leurs performances digitales et commerciales

PRÉ-REQUIS

Aucun

DÉLAIS D'ACCÈS

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

TARIF

- Formation inter-entreprise : 1 890 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 growth marketing dans l'hôtellerie
 - Différences entre marketing classique et growth
 - Le funnel AARRR adapté à l'hospitality (Acquisition, Activation, Rétention, Recommandation, Revenu)
 - Les enjeux spécifiques du secteur hôtelier
- Acquisition de nouveaux clients
 - Optimisation du site et du moteur de réservation
 - SEO local, Google Hotel Ads, campagnes Meta Ads
 - Campagnes social media, influence, affiliation
- Activation et conversion
 - Parcours de réservation fluide
 - Techniques d'activation : offre limitée, retargeting, messagerie instantanée
 - Optimisation des landing pages
- Rétention et fidélisation
 - Email marketing, segmentation CRM, relances intelligentes
 - Offres exclusives, programmes de fidélité, tunnel de rebooking
 - Personnalisation de l'expérience client
- Référencement et bouche-à-oreille
 - Collecte et gestion des avis clients
 - Parrainage, campagnes de recommandation
 - Ambassadeurs et influence organique
- Analyse, outils et expérimentation
 - Définir les bons KPIs dans l'hôtellerie
 - Utilisation d'outils : Matomo, GA4, Hotjar, CRM, Zapier
 - A/B testing, itérations rapides, boucle de feedback
- Atelier pratique
 - Définition d'une stratégie growth pour un hébergement
 - Cartographie des actions sur le funnel
 - Élaboration d'une roadmap croissance sur 3 mois

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



crews

Where you belong

DÉBOUCHÉS, PASSERELLES ET SUITES DE PARCOURS

À l'issue de la formation, les apprenants pourront structurer une stratégie de growth marketing adaptée au secteur hôtelier, tester et déployer des campagnes performantes pour améliorer la visibilité, les réservations et la fidélisation client.

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