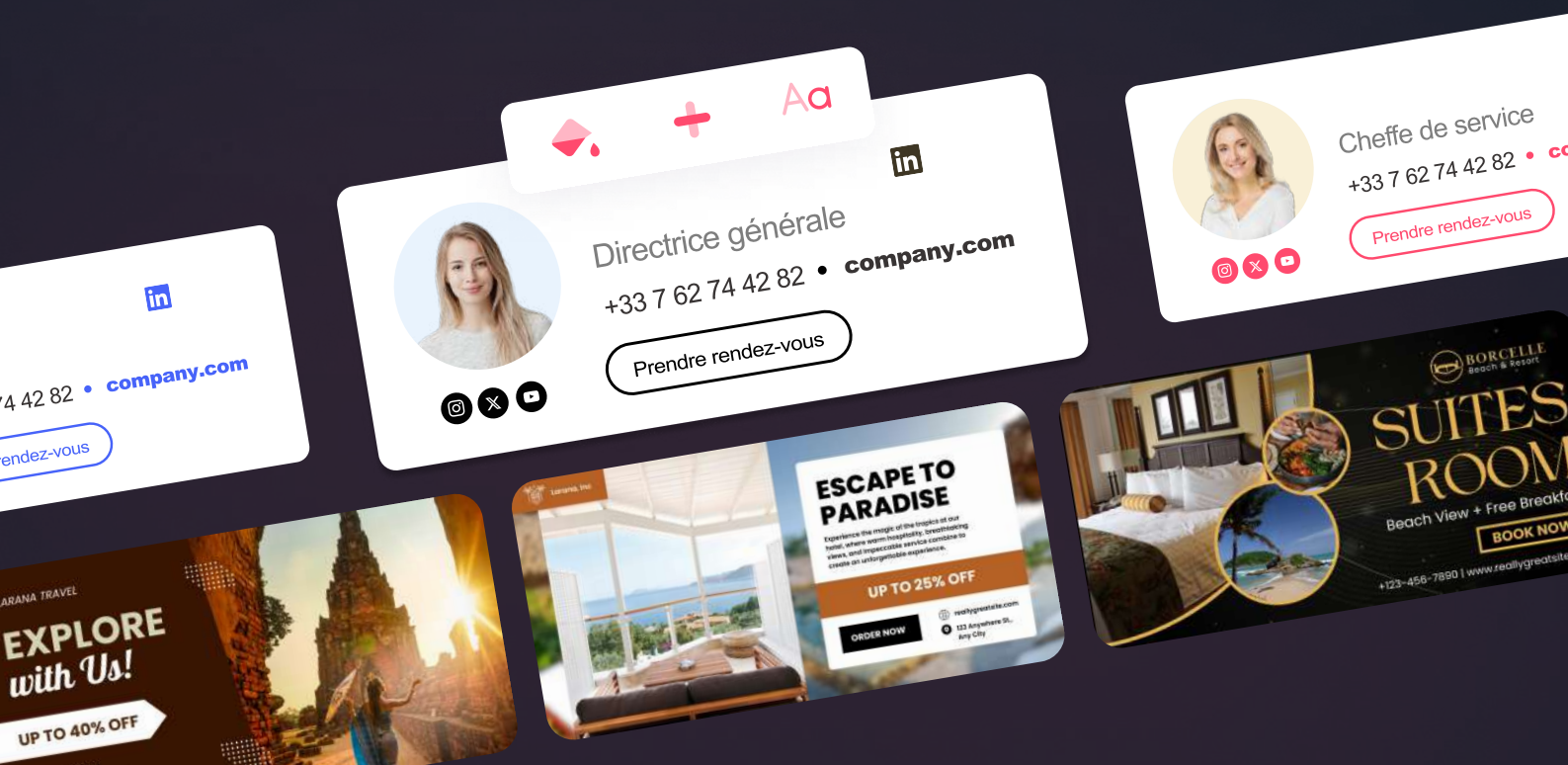


signitic

Le guide de la signature e-mail dans le secteur de l'hôtellerie

+ 19 IDÉES DE CAMPAGNES



Avant- propos

Dans l'hôtellerie, **l'art de la communication** est primordial pour se démarquer dans un paysage touristique compétitif. Un outil souvent sous-exploité, mais d'une efficacité remarquable, est l'usage stratégique des signatures d'email pour **promouvoir votre établissement hôtelier, engager le dialogue** avec vos clients et **accroître votre rayonnement**. Ce livre blanc se propose de vous guider à travers les meilleures pratiques et de vous inspirer avec 15 idées de campagnes de communication innovantes via les signatures d'email, afin de **booster votre présence sur le marché, d'affermir votre identité** de marque et de **séduire une clientèle nouvelle**.

L'Importance de la Signature d'e-mail dans le secteur hôtelier est souvent minimisée en tant qu'outil de communication, alors qu'elle joue un **rôle déterminant dans l'image que les clients et les prospects se font de votre établissement.**

Voici pourquoi cet élément est si stratégique :

RENFORCER VOTRE IMAGE DE MARQUE

La signature d'email est le reflet de l'élégance et du professionnalisme de votre hôtel. Elle est une fenêtre ouverte sur votre univers, transmettant votre identité visuelle, votre logo, et votre philosophie d'accueil à chaque message envoyé. Une signature d'email soignée et attrayante contribue à asseoir la réputation et la confiance auprès de vos hôtes et partenaires. Elle témoigne de l'excellence et du souci du détail qui caractérisent votre établissement.

GÉNÉRER DE LA CONFIANCE CHEZ LES DESTINATAIRES

Dans le monde de l'hospitalité, la confiance est la pierre angulaire de toute expérience client. Une signature d'email harmonieuse et professionnelle renforce cette confiance, influençant positivement la décision des clients lorsqu'ils choisissent leur lieu de séjour.

FOURNIR DES INFORMATIONS ESSENTIELLES

Votre signature d'email est une carte de visite interactive. Elle peut inclure des informations cruciales telles que les coordonnées de l'hôtel, des liens vers votre site de réservation, vos profils sur les plateformes de voyage, et des détails sur des offres spéciales, des forfaits exclusifs ou des événements à venir. Elle facilite l'accès à l'information pour vos clients, leur permettant de découvrir et de profiter pleinement de votre hospitalité.

CRÉER UNE IMPRESSION MÉMORABLE

Une signature d'e-mail bien conçue crée une impression mémorable pour vos destinataires. Elle donne une touche personnelle à vos communications, montrant que vous accordez de l'importance à chaque interaction. Cela peut laisser une impression durable et positive, ce qui est essentiel dans un secteur concurrentiel comme l'immobilier.

En conclusion, la signature d'email est bien plus qu'une simple formalité. Elle est un élément central de votre stratégie de communication, consolidant votre identité de marque, établissant la confiance, fournissant des informations clés et créant une expérience client inoubliable.



Maîtriser et utiliser à bon escient l'importance de la signature d'email peut propulser votre hôtel au rang des établissements les plus influents et compétitifs du secteur touristique.

LES BASES POUR UNE SIGNATURE EFFICACE

Une signature d'email dans l'hôtellerie doit être le miroir de votre professionnalisme et de l'identité de votre établissement. Considérez-la comme votre carte de visite numérique. Voici les fondamentaux pour garantir une signature efficace :

Simplicité et clarté. Optez pour une signature épurée et bien organisée, mettant en exergue les informations essentielles.

Détails incontournables. Votre nom, votre fonction (comme "Directeur d'hôtel" ou "Responsable des relations clients") et vos coordonnées directes sont cruciaux. Cela semble élémentaire, mais c'est fondamental !

Valorisation de votre établissement. Le logo de votre hôtel doit occuper une place prépondérante pour renforcer votre image de marque.

Liens stratégiques. Un accès immédiat au site web de votre hôtel et à ses réseaux sociaux est primordial. Pour LinkedIn, définissez une ligne directrice claire pour toute l'équipe : le profil de l'établissement ou celui des individus.

Adaptabilité. Votre signature doit être lisible sur toutes les plateformes de messagerie (Outlook, Gmail, Yahoo, Thunderbird...).

Cohérence visuelle. Assurez-vous que la signature soit en harmonie avec la charte graphique de votre hôtel pour une image uniforme.

Images optimisées. Des visuels légers et pertinents, tels que votre photo professionnelle, peuvent personnaliser l'email sans le surcharger.

Mises à jour régulières. Un changement au sein de l'hôtel, une nouvelle distinction ? Actualisez votre signature pour refléter ces nouveautés.

Bannière promotionnelle. Pour mettre en avant des offres spéciales, des forfaits exclusifs ou des événements à venir, une bannière dans votre signature peut captiver l'attention efficacement.

En suivant ces principes, vous assurerez que votre signature d'email contribue positivement à l'image et à la communication de votre hôtel, tout en fournissant des informations pratiques et pertinentes à vos interlocuteurs.

LA SIGNATURE D'EMAIL, UN CANAL DE COMMUNICATION À PART ENTIÈRE DANS L'HÔTELLERIE

Dans le domaine de l'hôtellerie, la signature d'email est donc bien plus qu'une formalité ou qu'un élément de cohérence visuelle. Elle se révèle être un **canal de communication stratégique**, essentiel pour vous, professionnels de l'hôtellerie.

En intégrant des bannières à vos signatures, chaque email envoyé se transforme en une **opportunité de marketing subtil mais impactant**. C'est un moyen efficace de **véhiculer votre image de marque**, de **promouvoir des offres spéciales**, d'annoncer des **événements exclusifs** à l'hôtel, ou simplement de renforcer votre identité de marque. Chaque interaction par email devient ainsi une occasion de rappeler au destinataire votre **expertise**, votre **engagement** envers l'excellence en matière d'accueil et les expériences uniques que vous proposez.

Dans une industrie où la visibilité et l'impact mémoriel sont clés, l'utilisation de la signature d'email comme outil de communication est une **stratégie** à la fois **discrète** et **puissante**.

DES SIGNATURES HARMONISÉES POUR PLUS DE COHÉRENCE ET DE CONFIANCE DANS L'HÔTELLERIE

Dans le secteur hôtelier, l'importance d'une signature d'email bien conçue et uniforme est encore plus cruciale. Ce domaine repose fortement sur la **confiance**, l'**image de prestige** et la **première impression**. Lorsqu'un client potentiel ou un partenaire reçoit un email, la signature est souvent l'un des premiers éléments qu'il remarque. Une signature professionnelle et cohérente pour tous les membres de l'équipe renforce la confiance, démontre le **professionnalisme** de l'établissement et peut même **influencer la décision d'un client** lors du choix de son hébergement.

Dans un marché hôtelier hautement compétitif, où chaque détail a son importance, une signature d'email **uniformisée** et **soigneusement élaborée** peut **faire la différence** entre attirer un nouveau client ou le perdre. Elle sert non seulement de **carte de visite numérique**, mais aussi de reflet de l'engagement de votre hôtel envers l'excellence et la qualité de l'expérience client.

L'IMPACT DES SIGNATURES VALIDÉ PAR LA SCIENCE.

L'eye tracking évalue le parcours de l'œil en mesurant les points et le temps de fixation du regard, en temps réel.

Les données permettent de dresser une carte de chaleur composée à la fois de zones chaudes et froides. Les endroits qui attirent l'œil de l'internaute sont ainsi représentés par les zones chaudes. Les zones froides quant à elles sont les zones les moins regardées.

Utilisé en marketing traditionnel comme en marketing digital. L'eye tracking sert notamment au product marketing, qui se concentre sur l'identification des besoins et des comportements avant la commercialisation d'un produit ou service.

Si nous prenons l'exemple d'un site web, l'eye tracking permet de repérer les zones où placer les contenus les plus stratégiques. Il vous est ainsi possible de cibler les emplacements clés pour attirer vos clients.

Vous l'aurez compris, cette science est utile pour améliorer l'expérience utilisateur et renforcer le taux de conversion d'un prospect.

Découvrez les résultats sur les signatures d'email dans notre étude détaillée

signitic

L'impact des
signatures
validé par la
science



signitic

**Vos signatures
d'email sont bien
plus importantes que
vous ne le pensez.**

Télécharger le Livre Blanc

HARMONISER TOUTES LES SIGNATURES EN QUELQUES CLICS

Avec **Signitic**, l'uniformisation des signatures d'email pour votre ou vos hôtels devient un jeu d'enfant. En quelques clics, vous pouvez **créer**, **personnaliser** et **déployer** une **signature standardisée** pour l'ensemble de votre personnel. Cette solution élimine les erreurs manuelles, assure une **mise à jour simultanée pour tous** les utilisateurs et garantit que chaque membre de votre équipe véhicule une image de marque cohérente et professionnelle.

Avec Signitic, dites adieu aux signatures d'email incohérentes ou aux designs variés pour chaque collaborateur. Intégré de manière native à Google Workspace et Microsoft 365, son déploiement ne prend que quelques minutes et vous épargne les heures habituellement consacrées à rappeler à vos collègues de mettre à jour leur signature avec la dernière offre ou actualité de l'hôtel.

NE DIFFUSEZ PAS QU'UNE SEULE BANNIÈRE

Dans le cadre de ce livre blanc, nous explorons des méthodes innovantes d'utiliser et surtout de maximiser les signatures d'email. Une fonctionnalité particulièrement avantageuse offerte par Signitic est la possibilité de **faire défiler plusieurs bannières** dans les signatures de vos collaborateurs. Cette fonctionnalité est extrêmement pertinente pour les hôtels, car elle permet d'**exploiter pleinement l'espace précieux de la signature** d'email pour **promouvoir diverses offres, services ou informations** clés.

Concrètement, cela signifie que vous pouvez afficher **différentes bannières** promotionnelles ou informatives de manière **aléatoire** dans les signatures de votre personnel hôtelier.

Par exemple, vous pourriez faire défiler automatiquement des bannières mettant en avant des **offres spéciales de séjour**, des **événements exclusifs** à l'hôtel, ou même des **témoignages** de clients satisfaits. Cette diversité visuelle capte l'attention des destinataires et assure que votre **communication** reste **dynamique** et **engageante**.

De plus, cette fonctionnalité permet une **personnalisation poussée**, ce qui signifie que chaque département ou employé peut avoir sa propre sélection de bannières en rotation, adaptée à ses offres spécifiques ou à ses préférences personnelles. La rotation de bannières dans les signatures d'email devient ainsi un outil puissant pour renforcer la présence en ligne de votre hôtel et maximiser l'impact de chaque interaction avec les clients actuels et potentiels.

UTILISEZ LE CIBLAGE POUR DIFFUSER LA BONNE BANNIÈRE

Dans l'hôtellerie, **atteindre le bon public** avec des **messages pertinents** est crucial pour une communication efficace avec les clients et les prospects. C'est là que la **fonctionnalité de ciblage personnalisé** des campagnes offerte par Signitic devient un outil précieux. Elle permet de diffuser des **messages spécifiques** à des groupes cibles définis.

Imaginez que votre hôtel organise un événement exclusif pour les voyageurs d'affaires. Avec Signitic, vous pouvez choisir de **cibler uniquement les clients ou les prospects qui correspondent à ce profil spécifique**. Cela assure que votre campagne atteigne le public le plus pertinent et le plus susceptible d'être intéressé par votre offre.

Signitic permet également de mettre en place des **règles de ciblage internes**. Cela signifie que vous pouvez utiliser les signatures d'email pour communiquer des **messages spécifiques à votre équipe**, comme des informations sur les événements internes, les formations à venir ou les annonces importantes. Cette approche ciblée garantit que les informations pertinentes atteignent les bonnes personnes au sein de votre établissement, **optimisant** ainsi la **communication interne** et **externe** de votre hôtel.

20

idées de campagnes

À AJOUTER À VOS SIGNATURES MAILS POUR L'HÔTELLERIE



NOS CONSEIL POUR DES BANNIÈRES EFFICACES

- Les bannières ne doivent pas dépasser 600 pixels de largeur et 250 pixels de hauteur.
- Elles ne doivent pas peser plus de 8ko pour ne pas altérer la délivrabilité.
- Elles doivent être cliquables et renvoyer sur une page spécifique de votre site.
- Elles doivent être mises à jour régulièrement pour éviter de diffuser un message obsolète.
- Elles doivent être uniformisées.

OFFRES ET PROMOTIONS HÔTELIÈRES

Offres spéciales de séjour. Mettez en avant des promotions saisonnières ou des forfaits exclusifs.

Réductions pour réservations anticipées. Encouragez les réservations précoces avec des tarifs avantageux.

Forfaits spéciaux. Présentez des forfaits uniques, comme des week-ends spa ou des expériences gastronomiques.

SERVICES ET EXPÉRIENCES HÔTELIÈRES

Services de spa et bien-être. Mettez en avant les services de détente et de bien-être de votre hôtel.

Expériences culinaires. Promouvez les offres spéciales de vos restaurants ou des événements gastronomiques.

Activités de loisirs. Informez sur les activités disponibles, comme des cours de yoga ou des excursions locales.

ÉVÉNEMENTS ET ACTIVITÉS DE L'HÔTEL

Événements spéciaux. Annoncez des événements organisés par l'hôtel, tels que des concerts ou des expositions.

Ateliers et cours. Promouvez des ateliers interactifs, comme des cours de cuisine ou des séminaires.

Célébrations saisonnières. Informez sur les événements spéciaux pour les fêtes ou les saisons.

INFORMATIONS UTILES POUR LES CLIENTS

Guides de voyage. Offrez des guides téléchargeables sur les attractions locales ou des conseils de voyage.

Informations sur les services de l'hôtel. Fournissez des détails sur les services de conciergerie, de navette, etc.

Mesures sanitaires. Rassurez vos clients en partageant les mesures de sécurité et d'hygiène en place.

ENGAGEMENT ET FEEDBACK DES CLIENTS

Incitation aux avis clients. Encouragez les clients à laisser des avis sur des plateformes comme TripAdvisor.

Témoignages de clients satisfaits. Partagez des retours positifs pour renforcer la confiance.

Sondages de satisfaction. Invitez les clients à donner leur avis pour améliorer vos services.

Vos engagements. Qu'il s'agisse de responsabilité sociale ou d'initiatives environnementales, cela contribue à renforcer l'image de marque de votre entreprise.

COMMUNICATION INTERNE ET FORMATION

Annonces internes. Utilisez les signatures pour communiquer des informations importantes aux employés.

Opportunités de formation. Informez sur les formations disponibles pour le personnel.

Reconnaitances et récompenses. Mettez en avant les succès et les récompenses obtenues par l'hôtel ou le personnel.

Recrutement en cours. Vous vous assurez que chaque e-mail envoyé devient une opportunité de promouvoir les opportunités de recrutement de votre entreprise.

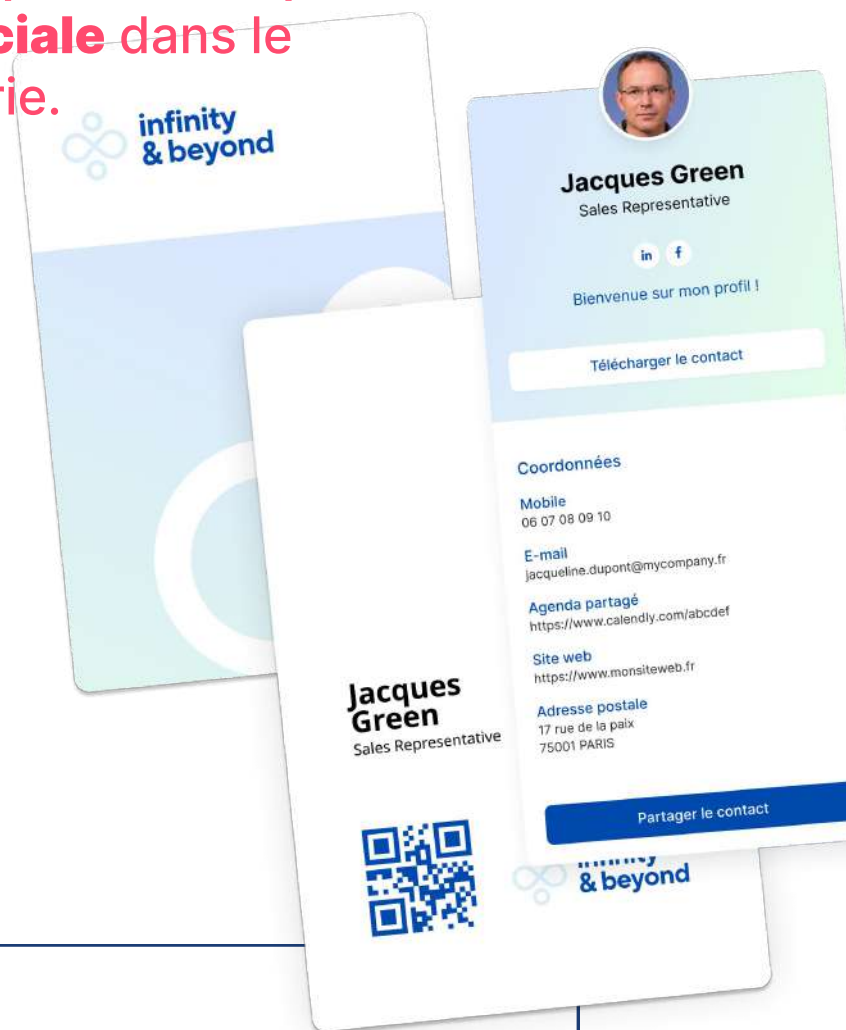
En intégrant ces idées dans vos signatures d'email, vous **transformez** chaque courriel envoyé en une **opportunité** de **renforcer** votre **image de marque**, de **promouvoir** vos **services** et d'**engager vos clients** de manière créative et efficace.

BONUS

Les Cartes de Visites Digitales

AVEC SIGNITIC DANS L'HÔTELLERIE

En plus des stratégies de communication via les signatures d'email, **l'importance des cartes de visites digitales, ou vCards, est également cruciale** dans le secteur de l'hôtellerie.



À SAVOIR

Les **vCards** sont des cartes de visite numériques contenant des **informations de contact essentielles** comme le **nom**, le **numéro** de téléphone, l'adresse **e-mail**, l'**adresse** physique de votre hôtel, et même des liens directs vers vos profils sur les **réseaux sociaux**.

QUELS SONT LES AVANTAGES DES VCARDS PAR RAPPORT AUX CARTES DE VISITE TRADITIONNELLES ?

Facilité de Distribution : Les vCards peuvent être partagées instantanément par e-mail ou via des messages instantanés, permettant aux professionnels de l'hôtellerie de partager leurs coordonnées avec des clients potentiels ou des partenaires en un simple clic. Cela facilite grandement le processus de mise en réseau.

Stockage Numérique : Les vCards sont aisément stockées sur les smartphones, les tablettes et les ordinateurs, garantissant que vos informations de contact sont toujours à portée de main.

Mises à Jour Faciles : Si vos coordonnées changent, il est simple de mettre à jour votre vCard et de la redistribuer. Cela assure que vos contacts disposent toujours d'informations actualisées.

Liens Multimédias : Les vCards peuvent inclure des liens vers des visites virtuelles de votre hôtel, des galeries de photos, des offres spéciales, et bien plus. Cela permet de créer une présentation multimédia de votre établissement directement accessible depuis la carte de visite.

Intégration avec les Applications de Contact : Les vCards peuvent être facilement importées dans les applications de gestion de contacts, simplifiant la mise en relation et le suivi des interactions avec vos clients et prospects.

Impact Écologique Positif : L'utilisation de vCards élimine le besoin de produire et d'imprimer des cartes de visite physiques, réduisant ainsi les déchets, la consommation d'énergie et les émissions de carbone associées à leur production et élimination.

EN RÉSUMÉ

Dans un secteur aussi centré sur l'expérience client et la modernité comme l'hôtellerie, où les interactions se font souvent en ligne et nécessitent un accès rapide aux informations, les **vCards** jouent un rôle essentiel. Elles garantissent que vos **coordonnées** et les **informations** sur votre hôtel sont **facilement accessibles** et **à jour**. Elles renforcent également votre image de **professionnalisme** et d'**innovation**, montrant que vous utilisez des outils de communication modernes pour offrir le meilleur service à vos clients. Intégrer les vCards dans votre stratégie de communication globale est donc une démarche essentielle pour **maximiser votre impact** dans le secteur hôtelier.



VOS SIGNATURES MAILS À JOUR, PARTOUT, TOUT LE TEMPS. ENFIN !

Signitic, une entreprise française innovante, offre un **outil SaaS de centralisation des signatures électroniques** pour le monde moderne.

Il est temps de garantir la **cohérence** dans les signatures électroniques de **tous les membres de votre équipe**. Personnalisation, conformité à votre identité visuelle et intégration de messages promotionnels sont désormais les atouts essentiels de votre stratégie marketing. Grâce à notre plateforme, la **création** et la **planification de campagnes** deviennent un jeu d'enfant.

Notre offre vous permet de cibler votre public, d'organiser votre organisation de manière efficace, d'expérimenter avec des tests A/B, et bien plus encore ! L'**automatisation** et la **centralisation** des signatures au sein de votre entreprise sont à portée de main. Plus besoin de jongler avec du code HTML pour toutes vos équipes ! Avec Signitic, le département marketing peut prendre les rênes de la gestion des signatures de votre entreprise grâce à une plateforme conviviale et intuitive. Dites adieu à la segmentation manuelle, aux annuaires désynchronisés et au déploiement fastidieux. Grâce à notre solution clé en main, le département marketing peut désormais gérer les signatures électroniques de votre entreprise **sans avoir besoin d'une assistance technique**.