

Centrale de réservation Stratégie Marketing

Travail sur le terrain :

Envoyer des commerciaux auprès des partenaires : hôtels, maisons d'hôtes, bailleurs d'appartements, agences de location de voiture afin de signer un partenariat avec ces derniers et définir les commissions.

Travail au niveau de la plateforme :

Refonte de la plateforme et insertion des données des différents partenaires.

Travail en stratégie Marketing :

Pour que la plateforme génère du revenu il faut du trafic et pour avoir ce dernier nous devons mettre en place une stratégie permettant à notre public cible d'y venir faire des réservations.

Pour ce faire nous avons pensé à deux modèles de stratégie marketing

INBOUND Marketing : Cette stratégie permet d'avoir des résultats à long terme. Elle permettra de référencer naturellement la plateforme sur les plus grands moteurs de recherches et d'établir un calendrier de publication de meilleures qualités dans les réseaux sociaux sur tous les sujets relevant du tourisme et du voyage au Maroc.

OUTBOUND Marketing : Cette stratégie permet d'organiser des campagnes de publicitaires sur les réseaux sociaux actuellement en vogue : Facebook, Instagram, Tik Tok , Pinterest. Il faut définir un budget mensuel de publicité qui permettra de générer du travail.

Gestion relation client :

Le domaine étant concurrentiel il est important de s'occuper au plus vite des prospects ayant émis un intérêt sur la plateforme. Nous proposons à cet effet une équipe de téléconseillers en interne dans notre agence qui pourra s'occuper de contacter directement tous les clients qui s'inscrivent sur la centrale de réservation.