



## Stratégie marketing

### Créer la différence

L'objectif principal de ce service est de valoriser les ressources existantes dans le but de créer un avantage compétitif durable sur le marché. Afin de répondre aux attentes des clients et soutenir les ventes de l'entreprise, la stratégie marketing est avant tout centrée sur la satisfaction éprouvée par le client, en prenant en compte les tendances macros actuelles et futures.

## NOTRE PROCESSUS

### ETAPE UNE – ANALYSE & PLAN

Cherche à comprendre les caractéristiques particulières du marché et les attentes des hôtes. Au cours de cette phase nous ferons appel à une approche analytique, soutenue par des études, telles que:

- analyses de marché (benchmark de la concurrence, barrières à l'entrée, SWOT...)
- profilage de l'acheteur
- révision des compétences
- analyse des tendances spécifiques

### ETAPE DEUX – DEFINITION ET ELABORATION

Définit les axes d'élaboration de la marque et de la stratégie de communication en fonction de la stratégie générale de l'entreprise. Les concepts de commercialisation définis précédemment sont ensuite conçus à l'aide de prototype et storyboard en fonction de la volonté du client et des attentes du marché. Une fois le design validé, le concept est développé. Cette phase de création est supportée par une méthode structurée..

### ETAPE TROIS – MISE EN OEUVRE ET COMMUNIATION

Fournit les outils au département de vente & marketing nécessaire pour atteindre les objectifs fixés, qu'ils soient financiers (ROI, RevPAR, taux d'occupation, ADR) ou qu'ils participent à la création de l'expérience de l'hôte. Les canaux de communication sont sélectionnés en fonction du profil des clients et de l'image que l'entreprise souhaite donner.

### ETAPE QUATRE – CONTROLE ET AMELIORATION

. Il s'agit de l'évaluation et du contrôle de la stratégie marketing. Durant cette phase, des sondages sont effectués pour s'assurer que le message soit bien interprété, touche le public cible et que la reconnaissance et la mémorisation de la marque augmentent. Cette étape permet également d'ajuster le plan de communication aux éventuels changements qui pourraient survenir.

## NOUS OFFRONS

Eurofin Hospitality s'engage à :

- Fusionner ses solides connaissances du marché hôtelier et ses fortes compétences en marketing dans le but d'élaborer et de mettre en œuvre une solution sur-mesure adaptée aux besoins spécifiques des clients
- Veiller à ce que le concept stratégique proposé soit applicable en fonction des caractéristiques du marché et des attentes des hôtes
- Fournir une stratégie marketing durable qui corresponde à l'évolution future des clients et du marché
- Etre réactif et à l'écoute de la vision du client durant tout le processus



Les stratégies marketing d'Eurofin Hospitality se concentrent sur la communication d'un produit élaboré pour offrir au visiteur une expérience unique.

## EXEMPLES DE MANDATS

### **Repositionnement d'une importante chaîne de resorts:**

Marque Hôtel & Resort | 45 hôtels à travers le monde | Création de concepts | Implémentation sur le site | Audit de qualité

### **Développement d'une chaîne d'hôtels portugaise:**

5 bâtiments de 500 chambres & 2 centres thermaux | Concours hippique international | Développement d'une nouvelle marque | Restructuration opérationnelle qualitative

### **Elaboration d'un concept de restauration pour un hôtel de luxe basé aux USA:**

Etude de marché et profilage de l'acheteur dans le but de développer un nouveau concept afin d'augmenter la rentabilité des unités F&B de l'hôtel.

Sustainable Solutions for a sustainable relationship

**EUROFIN**  
**HOSPITALITY**  
TOURISM & HOTEL CONSULTANTS