

Repwin, yield, reservas y comercialización on line. La innovación digital aplicada al golf

Impartido por Emma García



Más de 10 años de experiencia desarrollando planes de acción comercial y de marketing on line y offline en campos de golf. Responsable de planes de certificación e implantación de calidad.

En la actualidad, desarrolla el marketing digital (wifi marketing, CRM, rrss, yield...) y la comercialización on line y offline en Los Naranjos Golf.

Más información

1. OBJETIVOS DEL CURSO

- Mejorar los conocimientos, la gestión y la rentabilidad de los campos de golf a través de las ya conocidas y nuevas herramientas y plataformas tecnológicas en los campos de golf. Desarrollar el marketing digital y la comercialización on line aplicada a los campos sociales, mixtos y comerciales.

2. TEMAS QUE SE DESARROLLARÁN EN EL CURSO

- Repwin: Planos, gestión de reservas, procedencias, informes...
- iMastergolf: nuevas tarifas según temporadas, ofertas; creación de promocode, elaboración de informes de reservas on line, criterios de búsqueda, calendarios de mantenimiento, eventos; iMastergolf en el club social...
- Yield management: cómo aplicar diferentes tarifas según tipo de demanda para maximizar las tarifas o la ocupación en el campo de golf.
- Comunicación online/digital. Marketing digital (publicidad on line, Email marketing, rrss, wifi marketing, contenidos, Apps Mobile marketing, SEO/SEM). casos prácticos.
- Nuevas plataformas tecnológicas: teepanel, teebol en los campos de golf aplicadas a la gestión y control del campo de golf.

3. ORGANIZACIÓN

DURACIÓN: 8 horas presenciales + horas de teleformación con ejercicios prácticos para el refuerzo del aprendizaje.

HORARIO: de 9:00 a 14h. y de 15:00 a 18:00

LUGAR: Campo de golf por definir en las distintas zonas geográficas de España.

PRECIO: SOCIOS 150 EUROS NO SOCIOS 200 EUROS