

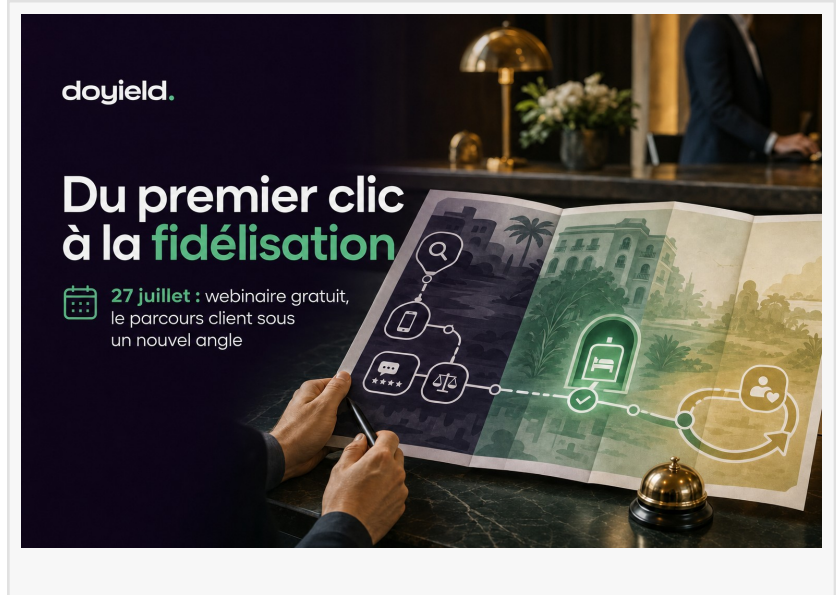
Doyield poursuit sa formation d'été gratuite avec un webinar dédié au parcours client hôtelier

Le 27 juillet, Doyield aidera les hôteliers indépendants à mieux maîtriser chaque étape du parcours voyageur, de la découverte de l'hôtel à la fidélisation

PARIS, FRANCE, July 6, 2026

/EINPresswire.com/ -- [Doyield](#), cabinet français spécialisé en revenue management et marketing digital pour l'hôtellerie, poursuit sa série estivale de formations gratuites à destination des hôteliers indépendants avec un webinar consacré au parcours client.

Organisée le 27 juillet, cette nouvelle session montrera comment chaque interaction avec un voyageur peut influencer la conversion, les réservations directes, la fidélisation et, plus largement, la performance économique d'un établissement.



Le parcours client commence aujourd'hui bien avant la réservation. Un voyageur peut découvrir un hôtel sur Google, les réseaux sociaux ou une OTA, consulter les avis, comparer les prix et les conditions, visiter le site officiel, puis réserver sur le canal qui lui semble le plus simple et le plus rassurant. Pour les hôteliers, la réservation ne constitue donc qu'une étape d'un parcours plus large, au cours duquel de nombreux points de friction peuvent conduire le client vers un autre établissement ou vers un intermédiaire.

“

Un hôtel peut avoir une bonne stratégie tarifaire, un beau site et une expérience client de qualité, mais perdre malgré tout des réservations si ces différents éléments ne fonctionnent pas ensemble”

Raphaël Batko, cofondateur de Doyield

Le [webinaire du 27 juillet](#) sera l'occasion de suivre ce parcours dans son ensemble, depuis la découverte de l'hôtel jusqu'au post-séjour. La session abordera notamment la visibilité de l'établissement, la phase de

comparaison, le rôle du marketing et du Revenue Management, la performance du site officiel et sur mobile, la conversion directe, le retargeting, le pré-séjour, l'upsell, l'expérience sur place et la fidélisation.

« Beaucoup d'hôteliers travaillent séparément leur marketing, leurs prix, leur site ou leur fidélisation. Pourtant, pour le client, tout cela constitue un seul et même parcours. L'objectif de cette formation est de montrer comment reprendre le contrôle de chaque étape pour créer une expérience plus cohérente et plus rentable », explique Raphaël Batko, cofondateur de Doyield.

Une attention particulière sera portée aux moments où l'hôtel risque de perdre le client. Pourquoi certains sites inspirent-ils confiance mais ne convertissent-ils pas ? Comment réduire les frictions au moment de réserver ? Comment maintenir la relation avec un voyageur après une visite du site sans réservation ? Et comment prolonger cette relation après le séjour afin de favoriser la fidélisation ?

À travers une approche concrète et globale, Doyield entend aider les hôteliers à mieux comprendre les interactions entre acquisition, prix, distribution, expérience digitale et relation client. L'objectif est de leur permettre d'identifier plus facilement les ruptures dans le parcours et les leviers susceptibles d'améliorer la conversion et la valeur générée par chaque client.

« Un hôtel peut avoir une bonne stratégie tarifaire, un beau site et une expérience client de qualité, mais perdre malgré tout des réservations si ces différents éléments ne fonctionnent pas ensemble. En regardant le parcours dans sa globalité, les hôteliers peuvent mieux comprendre où ils perdent des clients et où ils disposent de nouvelles opportunités de revenus », ajoute Raphaël Batko.

Cette deuxième session s'inscrit dans une série de trois formations gratuites proposées par Doyield pendant l'été. Après le Revenue Management en juin et le parcours client le 27 juillet, un troisième rendez-vous consacré à la distribution hôtelière, prévu le 27 août 2026, expliquera le fonctionnement des principaux canaux et outils qui structurent aujourd'hui les réservations hôtelières.

Les inscriptions au webinaire du 27 juillet sur le parcours client sont ouvertes : [accéder au formulaire](#)

À propos de Doyield

Doyield est une société spécialisée dans l'optimisation des revenus et du marketing hôtelier, avec une expertise particulière sur le marché parisien et les grandes villes de France. Nous offrons des solutions sur mesure pour aider les hôtels à maximiser leur chiffre d'affaires à travers une gestion proactive et des stratégies de prix adaptées. <https://www.doyield.com/>

Raphaël Batko

Doyield

+ +33 6 70 95 08 88

raphael.batko@doyield.com

Visit us on social media:

[LinkedIn](#)

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/924730939>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2026 Newsmatics Inc. All Right Reserved.