Cahier des charges

Création d’un site web

#### Contact

Nom et prénom : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Votre poste : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Adresse mail : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Tel : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Site actuel : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Table des matières

[Le projet, présentation 3](#_Toc37946379)

[Objectif du site 3](#_Toc37946380)

[Cible du service 4](#_Toc37946381)

[Concurrence avec points forts et points faibles 4](#_Toc37946382)

[Positionnement marketing souhaité 5](#_Toc37946383)

[Délais 5](#_Toc37946384)

[Organisation des informations – Arborescence 6](#_Toc37946385)

[Hébergement et nom de domaine 6](#_Toc37946389)

[Fonctionnalités 7](#_Toc37946390)

[Charte graphique 8](#_Toc37946395)

[Contenus rédactionnels du site 9](#_Toc37946401)

[Recommandations 10](#_Toc37946410)

# Le projet, présentation

L’hôtel \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ est un hôtel \_\_\_\_ proposant \_\_\_ chambres de différents tarifs allant de120€ à 500 € / nuit pour deux personnes avec petit déjeuner inclus.

*Ceci est un exemple, à vous de personnaliser avec suffisamment d’informations afin que nous puissions comprendre votre établissement*

***BOOKING UP***

En temps qu’hôtels \*\*\*\*, nous proposons différents services que nous souhaitons mettre en valeur :

* Restaurant vue mer
* Piscine
* Spa
* Salle de sport
* Salle de séminaire
* Room service
* Ainsi qu’un service de réception répondant à toutes les demandes de nos clients

Notre principe étant qu’un touriste profite pleinement de notre destination, que ce soit une activité, une sortie restaurant, une location voiture, etc… Notre objectif est réellement de proposer les bons plans au détriment de nos services. Par exemple, nous avons un restaurant, mais invitons les clients restant plusieurs nuits chez nous à tester les meilleurs restaurants non loin, notre site doit refléter cette volonté.

## Objectif du site

Obtenir des réservations en direct.

Ce que nous avons déjà, mais les OTA représentent trop actuellement, nous souhaitons limiter leur influence et les récupérer en direct via des « atouts » non proposées via les OTA tels que :

* Transfert offert
* Panier de bienvenu pour nos suites
* Offre spéciales basses saisons
* Offre spéciale pour nos clients fidèles
* Et autres à venir, ainsi un site que nous pouvons faire évoluer nous-mêmes sur les offres

Ce site doit ainsi se positionner sur la première page (1er position possible ?) des résultats de « hotel luxe à xxx » et être plus attractif que ceux de nos concurrents dont nous donnons les liens plus bas.

**Le site internet doit permettre de :**

* Mettre des promotions / messages visibles par tous visiteurs
* Informer des actualités de l’hôtel (nouvelle carte, nouveaux chefs, promotions, jeux concours, etc…) Une newsletter est -elle une option intéressante pour nous ?
* Réserver en ligne (paiement acompte carte bancaire) et le relier avec notre logiciel
* S’ils ne veulent pas réserver directement = Rentrer en contact rapidement avec la réception. Proposer d’être rappelé directement par téléphone, ou alors un tchat en direct selon le plus efficace ? A vous de nous conseiller sur ce point !

## Cible du service

**Principaux :**

* Les touristes qui préparent leur voyage sur \_\_\_\_\_, qu’ils soient français comme anglophones, nous visons les personnes ayant un panier moyen de 200€.
* Les hommes d’affaires & entreprises, notre salle de réunion peut accueillir jusqu’à 60 personnes et nous avons le matériel de conférence

**Secondaires :**

* Les locaux, notre restaurant n’a pas la prétention d’être la meilleure table de la ville mais la cuisine est bonne, l’ambiance travaillée et nous organisons ponctuellement des soirées musicales qui peuvent intéresser les locaux.

## Concurrence avec points forts et points faibles

* <https://_____.com/>

**Force** : L’hôtel \*\*\*\*\* le plus luxueux de la région avec une très belle table

*Comprendre vos forces & faiblesses par rapports à vos concurrents nous permettra de travailler une sémantique ainsi qu’un design adapté, n’hésitez pas à prendre du temps sur cette partie*

***BOOKING UP***

**Faiblesse** : La vue, nous avons une vue beaucoup plus sympa. Également nos tarifs sont bien plus attractifs. Côté services, ils sont au top mais nous sommes pareil

* <https://____.com/>

**Force** : A vous de faire votre liste

**Faiblesse** : A vous de faire votre liste

* https://\_\_\_\_.com/

**Force** : A vous de faire votre liste

**Faiblesse** : A vous de faire votre liste

* https://\_\_\_\_.com/

**Force** : A vous de faire votre liste

**Faiblesse** : A vous de faire votre liste

* https://\_\_\_\_.com/

**Force** : A vous de faire votre liste

**Faiblesse** : A vous de faire votre liste

## Positionnement marketing souhaité

1. Se placer comme la référence du luxe de notre région.

*Soit la vision finale, pas simplement « avoir un site ».*

*Il est important de comprendre que votre site internet n’est qu’une étape à cette vision finale. Etape incontournable et fondamentale c’est certain, mais une étape tout de même.*

*Il faut prévoir de rentre visible votre site internet sur le web à travers différents moyens que sont :*

*- SEO (référencent naturel)*

*- SEA (référencement payant)*

*- MS (Meta Search)*

*- SMO (Réseaux sociaux)*

*C’est selon votre localisation, votre taille, votre C.A potentiel, votre panier moyen, le nombre de concurrents et les actions menées par ceux-ci que nous pourrons atteindre votre positionnement souhaité, le point qui prend le plus de temps à analyser & répondre lors d’un devis.*

***BOOKING UP***

1. Toucher les sociétés pour les séminaires

## Délais

Le plus tôt possible.

# Organisation des informations – Arborescence

## Menu principal

1. Accueil

*Tel que vous le voyez actuellement par vous-même, nous vous conseillerons par la suite*

***BOOKING UP***

1. Hébergements
   * Suite luxe
   * Appartement
   * Suite prestige
   * Suite prestige avec piscine
2. Restaurant
3. Spa
4. Salle séminaire
5. Salle de sport
6. Les bons plans
   * Activités à faires
   * Les bonnes tables locales
   * Nos packages & offres spéciales
7. Contact

## Footer (bas du site sur toute les pages)

* Inscription à la newsletter
* Coordonnées (postale, mail, numéro de téléphone)
* Emplacement de l’hôtel sur Google Map
* Icones réseaux sociaux (Facebook / Youtube)
* Menu pied de page

## Menu du pied de page

* Accueil
* Plan du site
* Mentions légales
* Conditions générales d’utilisation du site
* Conditions générales de vente de l’hôtel
* Contact

## Hébergement et nom de domaine

*Vérifiez bien ce point.*

*Être propriétaire et avoir vos accés ou-non change un devis*

***BOOKING UP***

Nom de domaine et hébergement actuellement hébergé chez ???

Nom de domaine acquis : https://???.com

Les accés de l’hébergeur nous appartiennent, nous payons nous-mêmes chaque année

## Fonctionnalités

### Cheminement

### Un internaute cherche un hôtel à \_\_\_\_\_\_\_

1. L’internaute cherche « hotel \_\_\_\_\_\_ » sur Google
2. Il doit voir et cliquer notre résultat !
3. Il arrive soit sur la page de l’hôtel en question
4. Il doit voir nos promotions rapidement, être séduit par notre philosophie rapidement.
5. Il doit avoir accés à ce qui l’intéresse (photos / prix / détail chambres) facilement
6. En un clic, accéder à notre planning et voir les disponibilités pour réserver OU nous contacter rapidement

## Gestion des accés

* **Accés hôtel & réception** 
  + Modifier les différentes pages, que ce soit textes, photos & tarifs
  + Modifier tout le contenu des offres spéciales & promotions mit en valeur

## Sites intéressants d’un point de vu fonctionnalités

*On ne parle pas de design ici.*

*Si des sites retiennent votre attention sur des points particulier, parlez-nous en avec les liens*

***BOOKING UP***

* <https://____.com/>

**Force** : A vous de faire votre liste

**Faiblesse** : A vous de faire votre liste

* <https://____.com/>

**Force** : A vous de faire votre liste

**Faiblesse** : A vous de faire votre liste

* <https://____.com/>

**Force** : A vous de faire votre liste

**Faiblesse** : A vous de faire votre liste

* <https://____.com/>

**Force** : A vous de faire votre liste

**Faiblesse** : A vous de faire votre liste

* <https://____.com/>

**Force** : A vous de faire votre liste

**Faiblesse** : A vous de faire votre liste

# Charte graphique

## Identité visuelle

### Logo

Insérer votre logo ici

### Style souhaité

Police d’écriture :

*Si vous ne savez pas, pas de soucis, nous vous ferons des propositions*

***BOOKING UP***

Taille :

Style :

Couleur :

## Sites intéressants d’un point de vue esthétique

* https://???.com

*Même si ce n’est pas un hôtel, montrez-nous ce que vous aimez, ceci nous aidera à comprendre ce qui vous ressemble et faire un site à votre image*

***BOOKING UP***

* https://???.com
* https://???.com

## Photos

Fourni par l’hôtel, nous avons déjà tout

# Contenus rédactionnels du site

## Qui sera responsable du contenu rédactionnel ?

Nous avons déjà le contenu du site actuel, est-ce suffisant ?

Autrement Mr \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ sera votre contact.

Tel : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Mail : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

## Maintenance

Prévoir une maintenance corrective et évolutive du site

## Plan de communication

*Ceci est à titre informatif, si vous lisez ce document pour la première fois c’est que vous en êtes encore à la phase 1*

***BOOKING UP***

### Phase 1

Rédaction du cahier des charges et envoi à des agences web.

### Phase 2

Envoi du cahier des charges.

Dead line pour rendre le devis le \_\_\_\_\_ du mois de \_\_\_\_\_

Choix du prestataire à décider pour le \_\_\_\_/\_\_\_\_\_

### Phase 3

Développement du site.

Combien de temps nécessaire ?

### Phase 4

Lancement du site.

### Phase 5

Retour d’axes d’améliorations.

# Recommandations

* Le site doit être full-responsive, c’est-à-dire optimisé pour les mobiles
* Le site doit être httpS (certificat SSL)
* Il ne doit pas s’agir d’un Template acheté mais d’un développement sur mesure
* L’optimisation SEO on-site doit être assuré
* Google Analytics doit être installé
* Vous devez disposer d’un accés pour modifier les éléments principaux du site
* L’URL et le nom de domaine doivent vous appartenir
* Un suivi mensuel de votre site doit être proposés avec un détail clair des limites

A noter : Ce cahier des charges est fourni gratuitement pour vous aider dans votre organisation. Toutes ces recommandations sont bien sur incluses dans les devis Booking UP.