

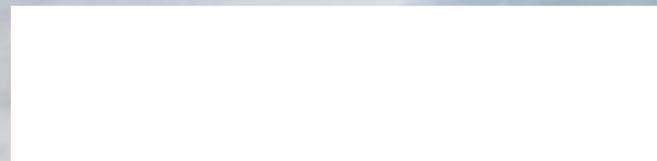
1 5 M A R S 2 0 2 3

# Vendre son expérience touristique

LES RDV PRO #DEVELOPPEMENT DE VOTRE ACTIVITE



Tourisme  
**BRETAGNE** BE



# RDV PRO 2023

Un cycle autour du #TourismeExpérientiel

**Développement de votre activité**

**08**  
mars

**Comment faire de son offre une expérience touristique ?**

Webinaire | À partir de 14h00



**Développement de votre activité**

**15**  
mars

**Vendre son expérience touristique**

Webinaire | À partir de 14h00



[S'inscrire](#)

# Interreg EXPERIENCE

Développer un tourisme expérientiel automne-hiver

**6 régions pilotes** d'Angleterre et de France : Norfolk, Kent, les Cornouailles, Pas-de-Calais, Compiègne et la Bretagne

**14 partenaires** dont Brittany Ferries, Côtes d'Armor Destination, Morlaix Tourisme et Morlaix Communauté pour la Bretagne.

**Le défi commun** : un tourisme saisonnier printemps-été dans les régions pilotes → le défi lancé : développer une saison automne-hiver

**Comment ?** En développant une approche expérientielle dans les 6 régions pilotes

*De Septembre 2019 à mars 2023*

*Objectif : + de 11 millions de visiteurs en automne-hiver*

[tourismexperience.org](http://tourismexperience.org)



**EXPERIENCE** s'appuiera sur la tendance du tourisme expérientiel pour prolonger la saison touristique, générer la venue de **20 millions de nouveaux visiteurs** et contribuer à une croissance économique durable dans toute la région France Manche Angleterre. Les **14 partenaires du projet** réinventeront la façon dont l'économie, l'environnement, les collectivités et les marques interagissent dans les six régions pilotes, en se concentrant sur les activités à faible impact et en s'assurant de la résilience future de nos atouts naturels et culturels.

Budget financé par le Programme  
France (Manche) Angleterre:

**16,9 millions € FEDER**

Budget total du projet  
**24,5 millions €**

Durée du projet  
**3.8 ans**

# Interreg EXPERIENCE

Développer un tourisme expérientiel automne-hiver

## Les actions

### FORMER / ACCOMPAGNER

réunir et former les acteurs du tourisme pour mieux se vendre sur le hors saison / créer un collectif

### CRÉER / EXPERIMENTER

Créer de nouveaux produits touristiques automne-hiver, des itinéraires, un événement, une solution du dernier kilomètre

### CRÉER DE NOUVELLES INFRASTRUCTURES

Aménager des infrastructures permettant d'accueillir un tourisme automne-hiver

### PROMOUVOIR

Promouvoir l'offre touristique expérientielle sur l'automne-hiver en testant des contenus immersifs, créant une plateforme inspirationnelle et testant le marché

### OBSERVER

Développer des indicateurs de mesure des impacts du tourisme hors saison (économiques, sociaux et environnementaux)



Une collection bretonne pour une saison hors norme

En Bretagne, nous adorons les rayures. Et dans les Côtes d'Armor, nous adorons enrouler la mode. C'est pourquoi pour la saison automne-hiver, nous vous proposons de changer vos habitudes et de partir à la rencontre de l'âme costarmoricaine.

Un nid douillet au cœur de la forêt, un bain de mer qui brise la glace, une potée entre potes, des poissons au bout de la ligne, des oiseaux migrateurs en ligne de vue, des tempêtes qui défilent et des villages qui accueillent. Amoureux de la nature, en quête de mystères, d'authenticité ou encore de cocooning, voici notre Collection automne-hiver 2022-2023.

# Interreg EXPERIENCE

Développer un tourisme expérientiel automne-hiver

## Les réalisations

### *Quelques exemples*

Formations

## À l'échelle de la Région Bretagne

(Morlaix tourisme et Côtes d'Armor Destination)

+ de 60 formations

(collectives, individuelles, en ligne)

+ de 25 supports de formations créés

→ *webinaire d'aujourd'hui*

Expériences

+ de 250 expériences automne-hiver créées

+ de 100 itinéraires

+ de 450 photos automne-hiver

2 vidéos promotionnelles

3 campagnes de communication

Communication

*Une suite des actions en cours de de développement*



# Les intervenants



Françoise SCHMITT  
Cabinet DIVINEMENT BON  
Membre du réseau ALLIANCES CONSULTANTS TOURISME

[www.divinement-bon.fr](http://www.divinement-bon.fr) 



Gilles BOURGEOIS  
Société BeeTIC  
Membre du réseau ALLIANCES CONSULTANTS TOURISME

[www.beetic.org](http://www.beetic.org) 





# Sommaire

1. Les spécificités de la consommation de produits touristiques
2. Les options de commercialisation directe et indirecte
3. Ajuster sa stratégie commerciale : par où commencer ?



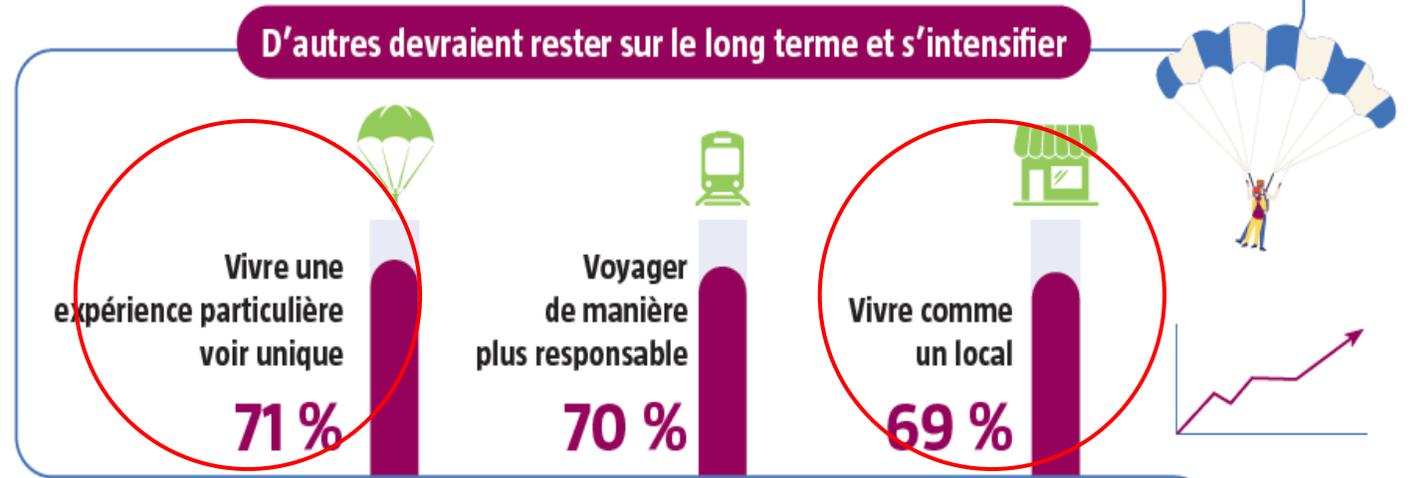
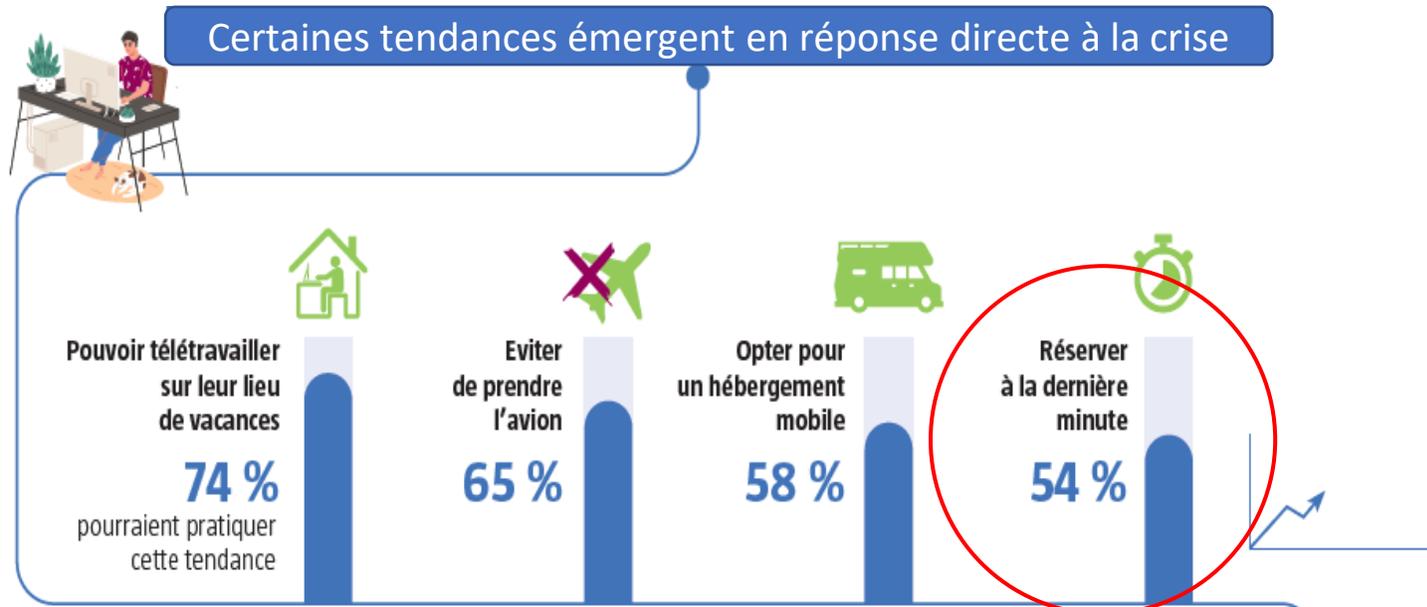
# 01 | Les spécificités de la consommation de produits touristiques

# Les nouvelles aspirations des Français

en matière de vacances

≡ D'après études qualitatives et quantitatives réalisées de mai à octobre 2021 par Tourisme Bretagne, en partenariat avec ADN tourisme, UNAT Nationale et 10 Unions régionales et 11 CRT.

≡ L'étude complète sur : <https://www.adn-tourisme.fr/etude-sur-les-nouvelles-aspirations-des-francais-en-matiere-de-vacances/>



# Tendances : ce qui compte le plus pour les voyageurs français

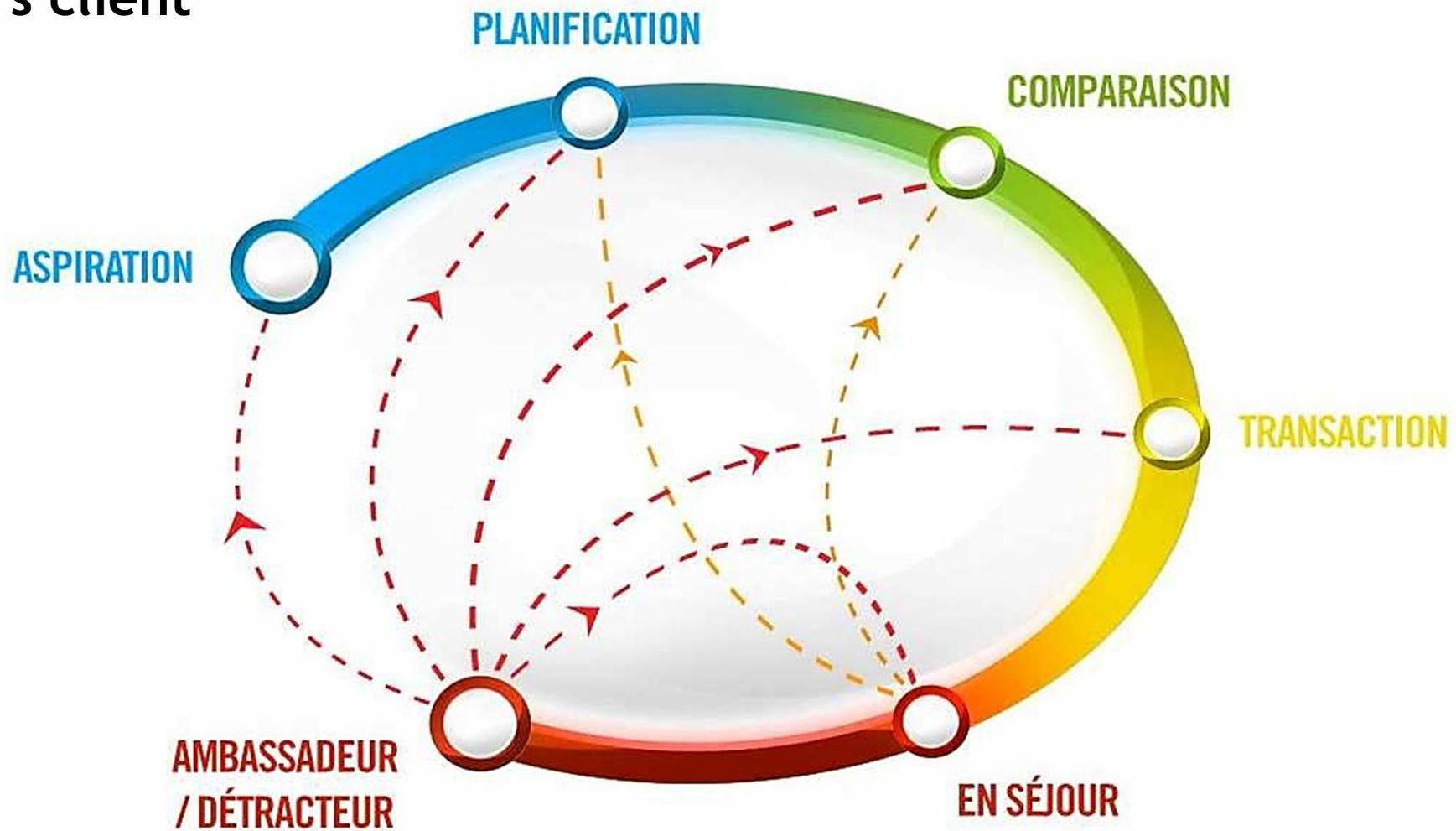
Top 5 sur une liste de 10



- ≡ Source : Amadeus Travelers Tribes 2033. Enquête réalisée en août 2022 auprès de 10 345 voyageurs de 15 pays différents.
- ≡ Toute l'étude sur : <https://amadeus.com/documents/en/traveler-tribes/reports/tribes-report-fr.pdf>

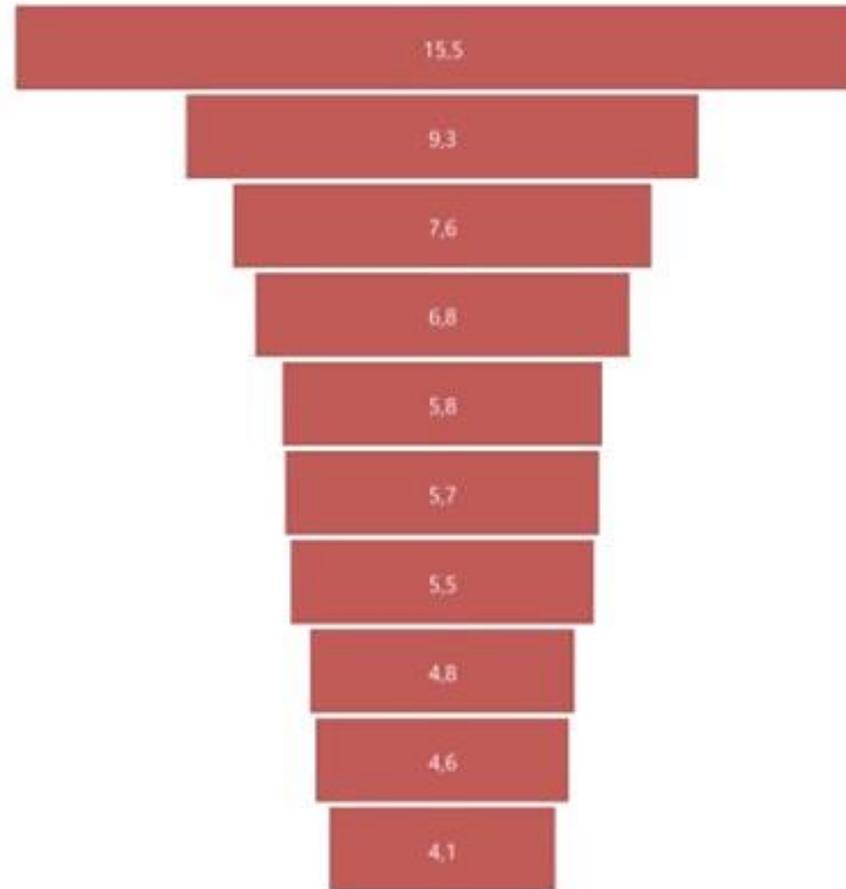
# Le parcours client

ou Tunnel d'Achat



# Top 10 des principales sources d'ASPIRATION (Ensemble de la population française)

- 1  Famille et amis (bouche à oreille)
- 2  Requêtes en ligne via des moteurs de recherche (Google, Bing...)
- 3  Offices du tourisme
- 4  Sites d'avis en ligne (Tripadvisor, etc...)
- 5  Sites web des compagnies de voyage (compagnies aériennes, hotels, etc.)
- 6  Programmes télévisés sur les voyages
- 7  Agences de voyage en ligne
- 8  Facebook
- 9  Magazines papier sur l'art de vivre et les voyages
- 10  Recommandations d'agences de voyage / vitrines



## Les phases de **PLANIFICATION - COMPARAISON** : la désintermédiation

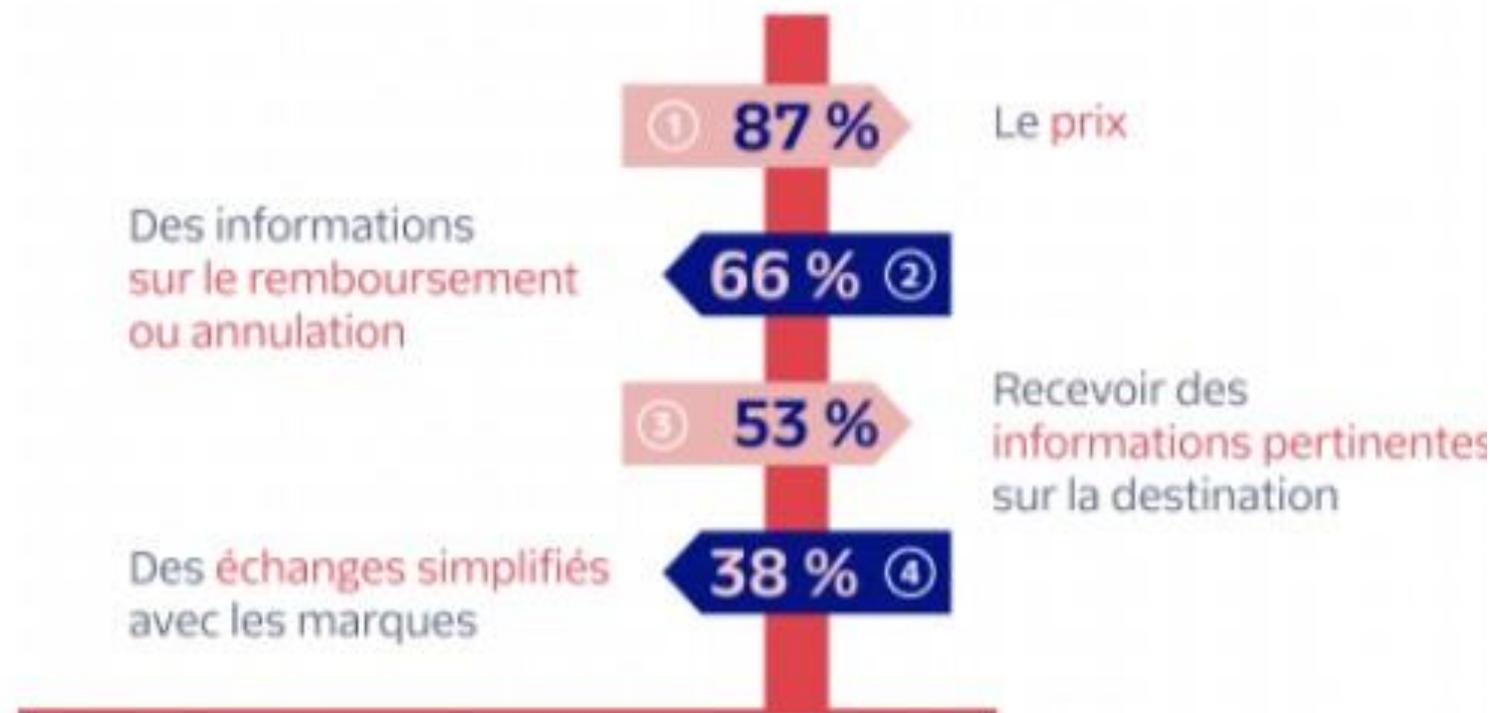
- ≡ Une très forte progression de l'usage de sites internet de **comparateurs** (+ 68%)
- ≡ Des **réservations séparées** via différents sites de réservation ou AGV en ligne (+26%)
- ≡ Forfait vol + hébergement auprès d'une AGV physique ou par tel/mail (+27%)



# La phase de TRANSACTION

- ≡ L'importance de proposer les meilleures réponses à ces critères sur votre site garantit d'optimiser vos transactions en direct
- ≡ Etude « attente des français en matière de réservation de voyages ». Juin 2022. 2000 consommateurs français et allemands. Twilio

## Les critères les plus importants:



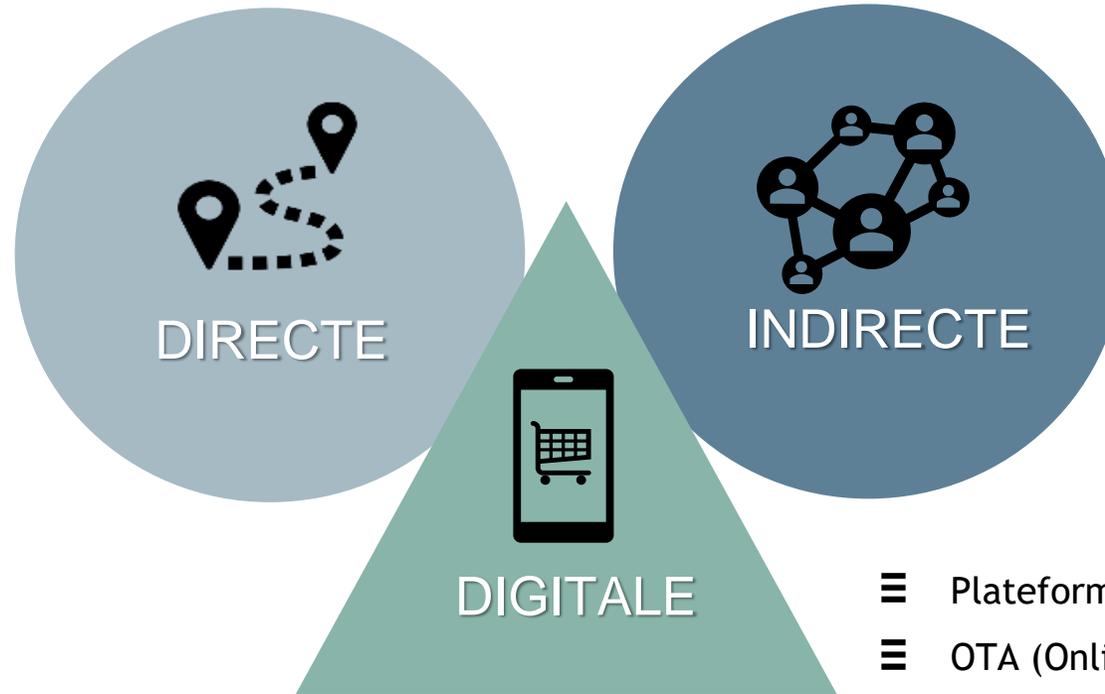


# 02 | Les options de commercialisation, directe et indirecte

# Les différents canaux de commercialisation

3 principaux canaux de commercialisation :

- ≡ Site web
- ≡ Réseaux sociaux
- ≡ E-marketing



- ≡ Les institutionnels : CRT, ADT, OT, CC, PNR
- ≡ Les privés : Tour Opérateurs, agences de voyages, autocaristes, autres prestataires

- ≡ Plateformes de communication
- ≡ OTA (Online Tourism Agency)

# Avantages et prérequis de chaque canal de commercialisation

Pas de solution miracle !



Maîtrise de sa relation clients et des datas  
Profit optimisé

Investissement en temps  
Posture vente



Elargir sa zone de chalandise  
Confort de vente :  
> Economie de temps et de compétences  
> Visibilité planning

Générer de l'attractivité :  
> Volume suffisant  
> Prix commissionnable  
Être utile et être agile



Tendances consommation :  
> Habitudes consommateurs  
> Dernière minute

Technologie incontournable  
S'investir dans le e-marketing



# Commercialisation indirecte : les sites institutionnels

Marchands ou non marchands



BRETAGNE<sup>BE</sup>

BRETAGNE<sup>BE</sup>

Accueil → Préparer mon séjour → Expériences Bretonnes

## Expériences Bretonnes

Pour vivre intensément la Bretagne, partez à la rencontre de Bretons passionnés. Partagez leurs activités et découvrez une Bretagne insoupçonnée.

### CÔTES D'ARMOR

Collection automne-hiver  
2022-2023

Ressentez les Côtes d'Armor

Cet Automne-Hiver, l'Armor nous transforme : on s'y dépasse, on s'y ressource, on s'y rassemble. Sa terre nourricière nous régale. Son histoire et ses savoir-faire se transmettent et forgent nos souvenirs. **L'Armor éveille notre imaginaire**, on ne visite pas les Côtes d'Armor, on les ressent.

- ≡ Une visibilité auprès des clientèles nationales
- ≡ Un gage de qualité (sélection / référentiel)

# Commercialisation indirecte : les tours opérateurs et agences

On et offline

**Weekendesk**  
créateurs de week-ends d'exception

Enfin un coffret cadeau au top ! Découvrez-le ici

## Une expérience inoubliable proche de chez vous

Trouvez les meilleures escapades thématiques avec activités incluses

Séjours thématiques Location de vacances **NEW**

Destination: Côte d'Armor | Dates de séjour: Jeu. 18 mai - dim. 21 mai | Thématique: Pour toutes les envies | Pour: 2 | **Rechercher**



**Dîner, détente et Thalasso face aux plages de Pléneuf-Val-André**

Hôtel Spa Marin du Val André Thalasso... ★★★★★  
Pléneuf Val André, Bretagne, France

9,1/10 Fantastique 84 avis clients

Chambre double standard | Vue jardin  
Petit-déjeuner | Dîner | Accès à l'espace détente

Voir toutes les offres de cet établissement

Annulable et remboursable

3 nuits, pour 2  
**268 € / nuit**  
Total : 803 € **Voir l'offre**



**Week-end exceptionnel avec accès au spa dans un confortable 3\* à Dinan**

Brit Hôtel Spa Le Connetable (Adults... ★★★  
Dinan, Bretagne, France

8,5/10 16 avis clients

Chambre double confort | Vue jardin  
Petit-déjeuner | Accès au spa | Parking

Voir toutes les offres de cet établissement

Annulable et remboursable

3 nuits, pour 2  
**170 € / nuit**  
Total : 510 € **Voir l'offre**



Plus que 3 chambres sur notre site

**Profitez d'un séjour revigorant entre Saint-Brieuc et Perros-Guirec (à partir de 2 nuits)**

Hôtel Ker Moor Préférence ★★★★★  
Saint Quay Portrieux, Bretagne, France

9,2/10 Fantastique 18 avis clients

Chambre double supérieure | Vue mer  
Petit-déjeuner | Vélo | Cadeau de bienvenue

Voir toutes les offres de cet établissement

Annulable et remboursable

3 nuits, pour 2  
**208 € / nuit**  
Total : 624 € 992 € -33% **Voir l'offre**

funbreizh ENTREPRISES GROUPES PARTICULIERS BOX CADEAUX [Contactez-nous](#)

VOYAGES: Notre catalogue, Sur mesure  
ACTIVITÉS: Activités de loisirs, Excursions  
SPÉCIAL CÉ: Sorties et activités CSE, Coffrets cadeaux, Devenez partenaire  
SAVOIR FAIRE: Nos services, Notre expertise, Notre équipe

## RÊVES DE MER EN CÔTES D'ARMOR

Pour une parenthèse enchantée à Saint-Quay-Portrieux

Partagez sur: Facebook est désactivé, Autoriser | Twitter est désactivé, Autoriser | Envoyez par mail | Imprimez



2 jours / 1 nuit  
À partir de **329.50€** TTC par personne

Venez rêver dans une station balnéaire de Bretagne avec cette offre 4\* qui inclut une croisière, une nuit vue mer et un dîner iodé...

Ref: OC22-1042

Bretagne Autrement

Nos destinations | Nos voyages | Séminaires | Qui sommes-nous | Réserver

## FAIRE UN VOYAGE QUI VOUS RESSEMBLE

Création de voyages sur mesure en Bretagne

Créez votre voyage en Bretagne

# Commercialisation indirecte : les plateformes d'hébergeurs

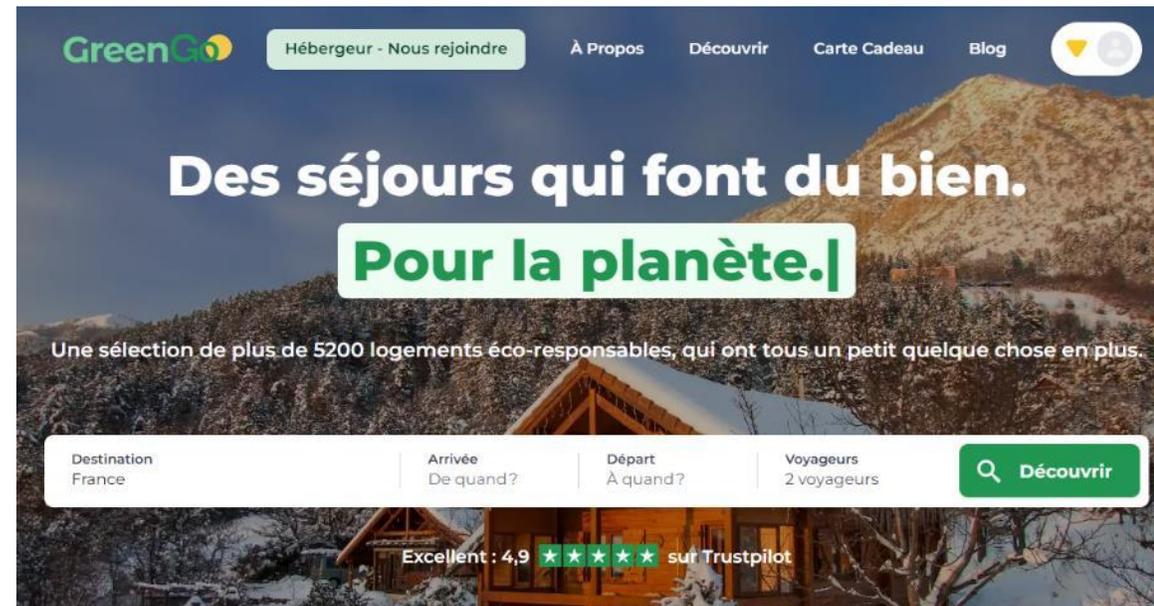
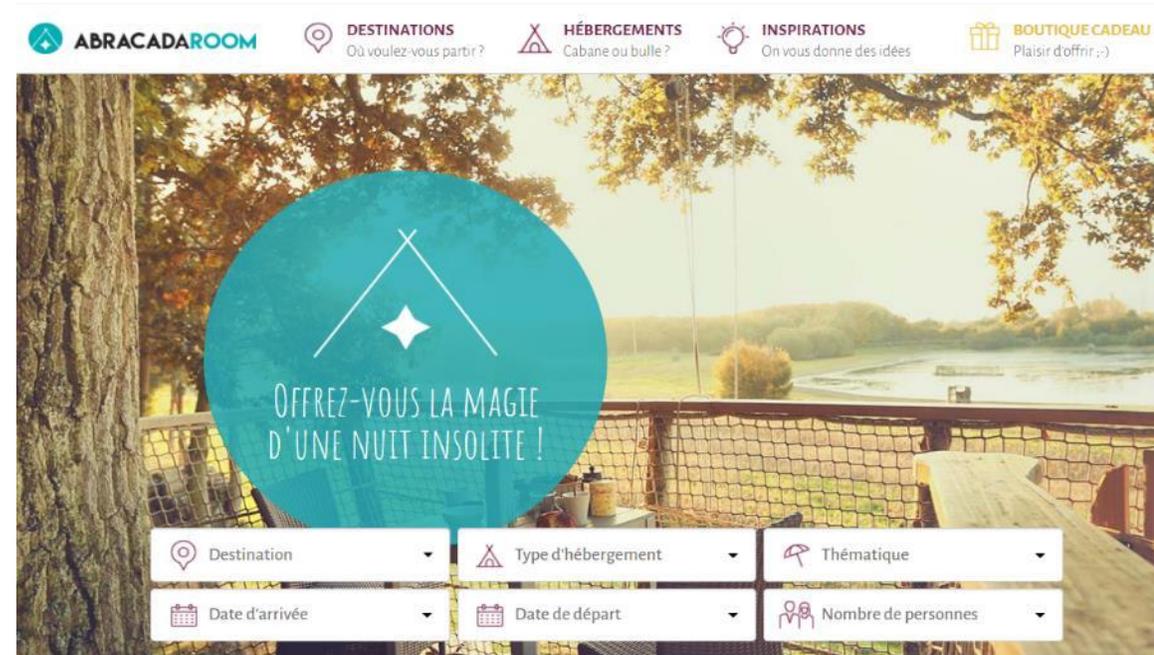
Incontournables et challengers

## Les incontournables



## Les challengers expérimentiels :

- Intégrant les ingrédients expérimentiels : immersion, sensorialité, surprise, souvenir, relationnel, interaction
- En phase avec les tendances de consommation touristique
- Porteurs de sens et de valeurs



# Commercialisation indirecte : les plateformes d'activités

Qui visent le client directement

**Découvre un monde d'hôtes engagés et d'expériences locales**

Fais partie du mouvement grâce aux découvertes de nos explorateurs et exploratrices!

J'ai envie de :

Relaxer  Bouger

Je me sens :

Prudent(e)  Téméraire

Je cherche une expérience :

Populaire  Insolite

Voir plus de résultats



Exploré par **Guillaume Dartigue**

**Croisière - Archipel des Glénan & Ile de Groix (4 jours 3 nuits)**

Audierne, France



## Nos ateliers de Poterie et Céramique

Emmenez-moi au bout de la terre. Que vous préférerez travailler l'argile, la porcelaine, le grès, la faïence ou la porcelaine, le travail de la terre n'a de limite que votre imagination.



Paris, Guy Moquet



Créez et designez vos macarons bio

Lille, Linselles



Brassez votre bière

# Commercialisation indirecte : les plateformes d'activités

Qui s'appuient sur des hébergeurs pour toucher le client final



- ≡ Marque & notoriété fortes / Moyens
- ≡ Public large et cibles multiples
- ≡ En lien avec les tendances : expériences et dernière minute

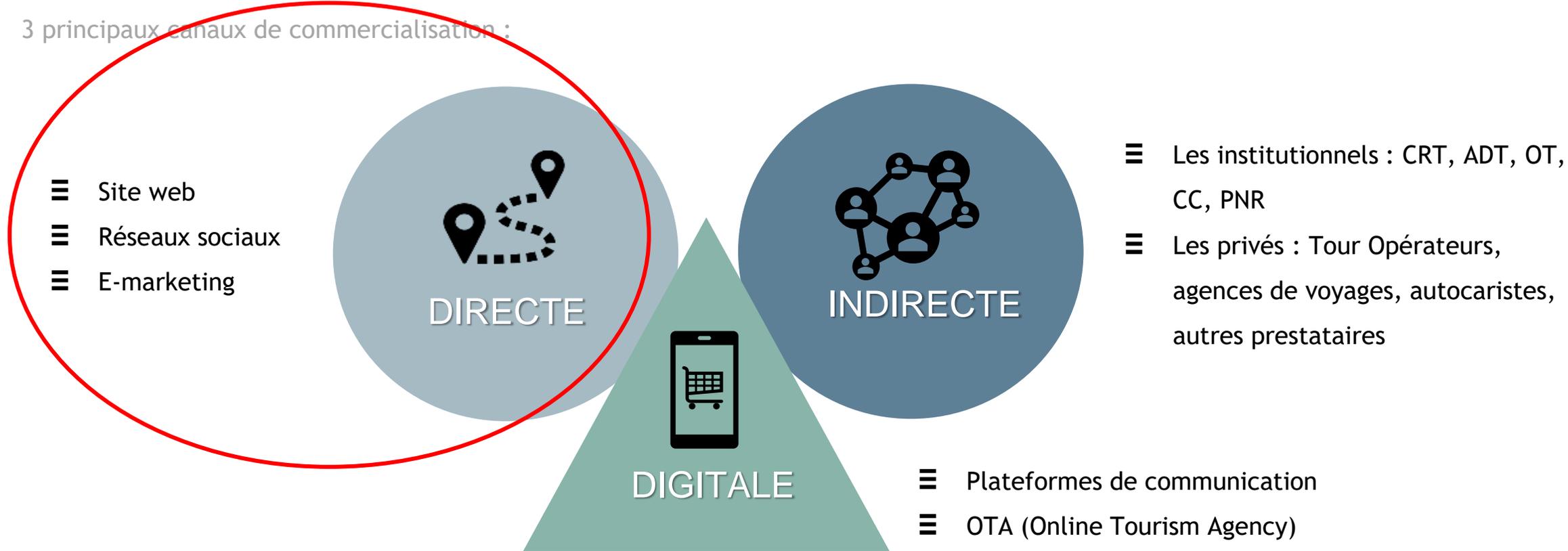
Mais:

- ≡ Coût élevé : 15 à 20% de commission
- ≡ Pas de capitalisation des datas



# Les différents canaux de commercialisation

3 principaux canaux de commercialisation :



# Commercialisation directe : 3 principaux canaux

Pour promouvoir et vendre son offre expérientielle



## Site Internet

- ≡ Site vitrine ou marchand, mais responsive !
- ≡ Logiciel de vente / gestion des réservations
- ≡ Une offre expérientielle bien valorisée (photos et storytelling)



## Réseaux sociaux

- ≡ Des possibilités d'interactions infinies
- ≡ Objectifs humain (liens avec sa communauté) et commerciaux (renvoi vers site web)
- ≡ Des contenus variés et source d'émotion : nouveautés, témoignages, storytelling,...
- ≡ Coût faible sauf temps passé !



## E-marketing

- ≡ Principal outil : le e-mailing ou newsletter
- ≡ Objectif de notoriété, prospection ou fidélisation; choix des cibles
- ≡ Gestion fichier client / prospect (GRC)
- ≡ Optimisation message et « call to action »

# Commercialisation directe : Vendre un produit packagé expérientiel

Que dit la réglementation ?

## LE FORFAIT TOURISTIQUE :

- Combinaison d'au moins 2 prestations
- dépassant 24h ou incluant une nuitée
- Un point de vente ou un prix tout compris ou énommé « forfait »

### Toutes les infos sur :

[https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article\\_lc/LEGIARTI000036242689#:~:text=%2DConstitue%20un%20service%20de%20voyage,sens%20de%20l'article%20R](https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000036242689#:~:text=%2DConstitue%20un%20service%20de%20voyage,sens%20de%20l'article%20R)



} Soumis à la réglementation applicable aux opérateurs de voyage, >> Obligation d'immatriculation auprès d'ATOUT FRANCE

En bleu vos prestations  
En vert les prestations de vos partenaires



# Commercialisation directe : bonnes pratiques

Pour optimiser votre rentabilité

- ≡ Favoriser les réservations et paiement en **direct**
- ≡ Créer des **accélérateurs d'achats** : prix earlybird, last minute...
- ≡ Générer des **ventes additionnelles** : chèque cadeau, produits complémentaires...

The screenshot shows a web browser window with the URL 'a.com/BookingOnline/ShowForm'. The page is divided into two main sections: 'Mon panier' (Shopping Cart) and ' Vos coordonnées ' (Your details).

**Mon panier** (137,75 €):

- Item: **Le Nid de Pie** - Quand Vous Anticipez Votre Nuit Dans Les Arbres - Exclusif Site Officiel **PROMO**
- Price: 137,75 €
- Details: 1 nuit : du 11/05/2023 au 12/05/2023, 1 hébergement, 2 adultes
- Links: [Conditions d'annulation](#) | [CGV](#)

**Assurez votre réservation !** (SAFEBOOKING)

En souscrivant une assurance annulation, vous reconnaissez avoir lu et accepté le résumé de l'assurance ainsi que ses conditions de vente.

Oui, je souscris à **Assurance annulation avec extension Covid** pour un montant de **6,20 €**.

[Conditions de vente de l'assurance annulation](#) | [Résumé de l'assurance](#)

Non, je ne souhaite pas souscrire à l'Assurance annulation.

**Total du panier** (taxes incluses) **137,75 €**

**Complétez votre panier**

- Ajouter **une offre**
- Ajouter **un chèque cadeau**
- Ajouter **une option**

**Vos coordonnées** (\* Champs obligatoires)

Prénom \*

Nom \*

E-mail \*

Téléphone \*

Adresse \*

Code postal \* Ville \*

FRANCE

Un commentaire ou une demande spéciale ?

**Vous êtes une société ?**

Raison sociale

Numéro de TVA intracommunautaire

**Finaliser la réservation**

Oseraie de la Ville es Renais - El Solenn Rouxel **137,75 €**

Pour garantir votre réservation, a minima, vous devez être

**A payer maintenant, afin de garantir votre réservation** **137,75 €** **FINALISER LA RÉSERVATION**



# 03 | Ajuster sa stratégie commerciale : par où commencer ?

# Les questions à se poser

Pour définir / ajuster sa stratégie commerciale





## SONDAGE POUR LES ACTEURS DU TOURISME

Avez-vous une fiche « GOOGLE MY BUSINESS » pour votre établissement ?



# Les outils incontournables : Google

La fiche

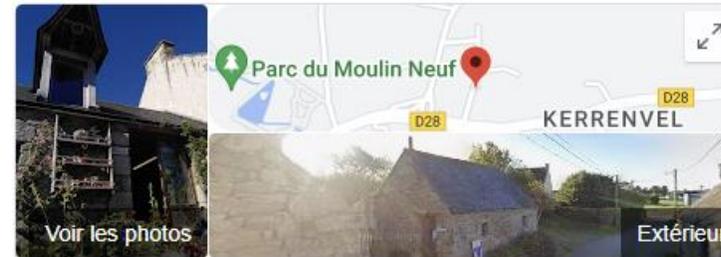


## POURQUOI ?

- ≡ Apparaît toujours en 1ère page
- ≡ Est très bien référencée et gratuite
- ≡ Vous géo localise (GPS avec Google Maps)
- ≡ Concentre les avis Google et offre des demandes de disponibilité et réservations en direct

## QUOI FAIRE ?

- ≡ Revendiquer la propriété de la fiche
- ≡ La renseigner : téléphone, horaires et site web
- ≡ Ajouter de belles photos ou vidéos (+ 35% de clics)



## La Poterie d'Art de Béatrice Lefeuvre



Avis

Donner un avis

Ajouter une photo

4 avis Google

Les avis ne sont pas vérifiés ⓘ

Site Web

Itinéraire

Enregistrer

Appeler

5,0 ★★★★★ 4 avis Google ⓘ

Magasin de poteries à Lampaul-Ploudalmézeau

**Services disponibles:** Achats en magasin

**Adresse :** 19 Ham. de Kersquivit, 29830 Lampaul-Ploudalmézeau

**Horaires :** Fermé · Ouvre à 14:00 ▾

**Téléphone :** 07 67 99 39 12

[Suggérer une modification](#)

[Vous êtes le propriétaire de cet établissement ?](#)

Source : La Poterie d'Art de Béatrice Lefeuvre

"Mon atelier de poteries est ouvert depuis 2001 à Lampaul Ploudalmézeau, à côté du Jardin du Moulin Neuf de Ploudalmézeau et 3 kilomètres des plages les plus proches. Vous y trouverez des pièces uniques en grès et en porcelaine particulièrement liées à l'art de la table et à la décoration. Appelez-moi avant de passer pour vous assurer de me voir ! Si vous êtes tenté par l'apprentissage du tournage, je vous propose régulièrement des stages sur une semaine. Que vous soyez débutant ou chevronné, je m'adapte à votre niveau. Votre enfant aime travailler avec ses mains ? Des stages de modelage sont organisés pendant les vacances. Ils apprendront les différentes techniques de base pour réaliser des pots ou tout autre modelage."

Produits

Tout afficher



**Cathleen**  
Céramique  
Fabricant de poteries



**martine abgrall**  
céramique  
Atelier d'art



**la poterie de suzy**  
Cours de poterie



**AbeRaku**  
Sculpteur



**Poterie Toramur**  
Atelier d'art

# Les outils incontournables :

La fiche



## Hôtel Le Goëlo

Hôtel de tourisme 2 étoiles  
4 Quai Duguay Trouin, 22500 Paimpol • 02 96 20 82 74

55 €  
16-17 mars

[Site Web](#) [Itinéraire](#) [Enregistrer](#) [Partager](#) [Réserver une chambre](#)

4,0 Très bonne | 252 avis

Chambres à la décoration chaleureuse, avec accès Wi-Fi gratuit, dans un hôtel convivial donnant sur le port.

7 informations importantes · À 4 minutes de marche de la Vapeur du Trieux +6 autres

### Vérifier la disponibilité

Arrivée  Départ   personnes

Prix total par nuit  Annulation gratuite uniquement

#### Annonces · Options de nos partenaires

	<b>Booking.com</b> Non remboursable · 2 personnes Service Clients 24h/24 · Pas de frais cachés	74 €	<a href="#">Visiter le site</a>
	<b>SuperTravel</b> Tarif disponible via SMS uniquement Non remboursable	74 €*	<a href="#">Visiter le site</a>
	<b>Reservation Lodge</b> Non remboursable · 2 personnes	74 €	<a href="#">Visiter le site</a>

## Hotel | Paimpol :

Demain ven. 17 mars 2 personnes

Les mieux notés Économiques Pour ce soir

Hôtel Le K'Loys  
4,3 (382)  
Parking gratuit  
Wi-Fi gratuit  
70 €

Hôtel de la Baie de Paimpol  
4,3 (456)  
Parking gratuit  
Wi-Fi gratuit  
58 €

Hôtel Restaurant Le Goas Plat  
4,4 (193)  
Parking gratuit  
Wi-Fi gratuit  
51 €

Hôtel Le Goëlo  
4,0 (252)  
Wi-Fi gratuit  
55 €

Données cartographiques © 2023 Google

Raccourcis clavier | Données cartographiques ©2023 GeoBasis-DE/BKG (©2009), Google, Inst. Geogr. National, Conditions d'utilisation

Note Horaires

**Avel Char à Voile en baie du mont saint michel**  
4,4 (545) · Club de voile  
Hirel  
Ouvre bientôt · 10:00  
"Vous n'avez jamais fait de char à voile, ça vous tente mais vous hésitez ?"

**Centre de Char à Voile Char en Baie**  
4,5 (308) · Club de sport  
Cherruex  
Ouvre bientôt · 10:00  
"Le char à voile s'est appris facilement et les sensations arrivent vite."

**Zef Attitud' école de char à voile**  
4,8 (123) · Club de voile  
Quiberon  
"Le char à voile c'est génial!"

# Les outils incontournables :

Les autres outils de Google :  
Hôtel Direct et Things to Do

du 28/03/2023 au 29/03/2023 2 adultes 1 chambre

Choix validé pour la chambre

**Logis Hildegarde**  
1 lit double et 1 canapé-lit double (possibilité lit bébé) [En savoir plus](#)

Dans votre panier : Le 28/03/2023 (1 nuit) pour 2 adultes 70,00 €

**Prix Standard** 70,00 €  
Pour 1 nuit, 2 pers.

- ✓ Meilleur tarif pour cette chambre
- ✓ Inclus: le petit-déjeuner
- ✓ Délai de réponse garanti sous 2 jours
- ✓ Offre annulable sous conditions

**Le prix comprend :** draps, serviettes, linge de maison, ménage, taxe de séjour  
**Le prix ne comprend pas :** repas midi et soir

Des services supplémentaires sont proposés

Je ne suis pas intéressé(e) Finaliser la réservation

**Bain Nordique** Prix le plus bas 35,00 €  
Durée : 1h30 pour 1 activité le 28 mars à 11:00

11:00 21:00

**LA FONTAINE AIRMETH**

Site Web Itinéraire Enregistrer Appeler

4,7 ★★★★★ 27 avis Google

**RÉSERVER UNE CHAMBRE**

Adresse : 4 Kerrio, 56160 Ploërdut  
Téléphone : 09 54 42 22 22

Comparer les prix

lun. 27 mars mar. 28 mars 2

Toutes les options

- LA FONTAINE AIRMETH** Site officiel 70 €  
Annulation gratuite jusqu'au 19 mars
- GreenGo** 106 €  
Annulation gratuite jusqu'au 20 mars

Afficher d'autres tarifs À partir de 70 €

**LA FONTAINE AIRMETH** sur Google

Offre spéciale : BON CADEAU NOEL ! Du 21/12/2022 au 31/12/2023  
21 déc. 2022 Réserver

Plus que quelques jours pour offrir un bon cadeau "hébergement" dans notre...  
21 déc. 2022 En savoir plus

# Les outils incontournables : les avis client

Un levier puissant

- ≡ 85% des internautes lisent les avis clients avant un achat
- ≡ 67% sont influencés par les avis clients (96% par l'e-réputation) et :
  - 30% renoncent à l'achat s'ils trouvent une majorité d'avis négatifs
  - 66% repoussent leur achat pour réfléchir
- ≡ 30% laissent du contenu en ligne suite à leur voyage (commentaires, vidéos, photos...)
- ≡ 80% des avis sont positifs (95% sur Tripadvisor)





# Les outils incontournables : l'argumentaire

Exemple d'argumentaire EXCURSION JOURNEE : VISITE + DEGUSTATION + DEJEUNER

CARACTERISTIQUES	BENEFICES CLIENTS	PREUVES
Visite de groupe guidée par Soizic Groupes limités à 15 pers	Immersion dans l'histoire, la vie et les anecdotes de ce coin de Bretagne Un traitement VIP	Photo de Soizic, citer une anecdote ou teasing sur la découverte d'une légende
Visite d'une chapelle secrète accessible à marée basse par une remorque tractée	Découverte, émerveillement face à cet édifice et les paysages qui l'entourent Le transport original et convivial, en toute sécurité, tranquillement Espace privatisé (VIP)	Photos, avis clients ou commentaires Mise en scène de l'accueil Photo de la remorque avec clients à bord et souriants Fermée au public
Dégustation d'huîtres	Chez le producteur : vie locale et fraîcheur + conseils de pros à reproduire chez soi, avec ses amis	Photo du producteur ou de son établissement, de clients ouvrant les huîtres
Déjeuner bio : 2 menus	Manger local et couvrir les menus spéciaux	Labels (bio, maître restaurateur) Les menus, photos des assiettes, de clients à table avec le sourire
Tarif public : 55€ par Adulte / 25€ par enfant	Tout compris, clés en main pour confort et sécurité (BtoC et BtoB to C) Equivalent 9€/h Tarif commissionnable	Grille de tarif public et intermédiaires Comparer avec d'autres prestations moins complètes



# Questions / réponses



# 04 | Offre de services Tourisme Bretagne

# Elloha

Le Channel manager pour vous commercialiser en ligne

La solution tout en un pour gérer et commercialiser votre établissement ou votre activité :

- ≡ Gestion de vos plannings
- ≡ Création de moteurs de réservation
- ≡ Création et animation de votre site web en multilingue
- ≡ Diffusion de vos offres sur les principales OTA: Booking, Expedia, Airbnb, Homeaway, Viator, TripAdvisor, GetYourGuide, Google...
- ≡ Création et vente de cartes cadeaux
- ≡ Gestion de votre fichier clients
- ≡ Suivi de vos avis clients
- ≡ Création de vos campagnes d'emailing

## Contact :



Soazig Thiéry

Chargée de commercialisation

07 56 00 92 88 [s-thiery@tourismebretagne.com](mailto:s-thiery@tourismebretagne.com)

# elloha



# 0 €

à partir de 0 € pour  
les partenaires  
Tourisme Bretagne

Gîtes  
Campings  
Loisirs  
Attraction  
Restaurants  
Commerces



Déployé en lien avec

Côtes d'Armor Destination  
Morbihan Tourisme  
Quimper Cornouaille Développement  
St-Malo Baie du Mt St Michel  
Dinard Côte d'Emeraude  
Redon Tourisme  
Iroise Bretagne

# Détail de l'offre Elloha

## Startup

Compris dans l'inscription Tourisme Bretagne

Le BA-Ba pour vous mettre rapidement à la vente en ligne sur votre site web

- ≡ Votre moteur de réservation sécurisé, multilingue, responsive
- ≡ Créez et installez vos moteurs de réservation en nombre illimité sur votre site et ceux de vos partenaires
- ≡ Gérez votre planning et vos réservations depuis un seul écran et encaissez vos clients selon vos propres modalités
- ≡ Intégration avec Stripe ou Paybox pour connecter votre propre contrat de vente à distance
- ≡ Accès au support EllohaZenDesk 24/7 et au chat pendant les heures de bureau

## Connect

A partir de 26 € TTC par mois

Tout ce qu'il faut pour vous distribuer sur un maximum de canaux à la fois

- ≡ Toutes les fonctions de **Startup** +:
- ≡ Distribuez vos offres sur le réseau local « Conciergerie »
- ≡ Diffusez vos offres en temps réel sur Google, Booking, Expédia, AirBnb, Facebook, Viator, TripAdvisor, GetYourGuide, HomeAway....
- ≡ Créez et vendez vos cartes et chèques cadeaux et éditez des coupons de réduction en nombre illimité
- ≡ Editez devis, factures, gérez vos taxes

## Magic

A partir de 36 € TTC par mois

Le top de la solution de vente et de marketing pour booster vos revenus

- ≡ Toutes les fonctions de **Magic** +:
- ≡ Gérez votre fichier clients et vos campagnes emailing
- ≡ Gérez et répondez à vos avis clients GoogleMyBusiness depuis votre compte Elloha
- ≡ Créer et animez en deux fois rien votre site web internet responsive, multilingue et changez de look comme bon vous semble

# RDV PRO #Développement de votre activité

Disponibles en replay !

<p><b>Développement de votre activité</b></p> <p><b>08</b> mars</p> <p><b>Comment faire de son offre une expérience touristique ?</b></p> <p>Webinaire   À partir de 14h00</p> <p> <a href="#">S'inscrire</a></p>	<p><b>Développement de votre activité</b></p> <p><b>15</b> mars</p> <p><b>Vendre son expérience touristique</b></p> <p>Webinaire   À partir de 14h00</p> <p> <a href="#">S'inscrire</a></p>
--	--



**Tourisme  
BRETAGNE** 

**Elina MICHEL**

**Tourisme Bretagne**

Chargée de mission  
production touristique

+ 33 (0)7 64 81 49 76

e-michel@tourismebretagne.com

**Tourisme Bretagne**

1C, 1D avenue de Belle Fontaine  
CS 71 777

35517 Cesson-Sevigné Cedex, France

Tél. +33 (0)2 99 28 44 30

—

[tourismebretagne.com](https://www.tourismebretagne.com) 

[pro.tourismebretagne.bzh](https://pro.tourismebretagne.bzh) 



Suivez-nous sur les réseaux sociaux