



Innover dans ses offres touristiques pour séduire la clientèle de proximité

Les habitants et clientèles intrarégionales suscitent de plus en plus l'intérêt des professionnels du tourisme. En effet, pour peu qu'on sache le surprendre et lui offrir une prestation de qualité, le « locatouriste » est facile à fidéliser et ce, tout au long de l'année. De plus, il s'avère souvent être un formidable ambassadeur dans sa communauté et sur les réseaux sociaux. Mais il nécessite que l'on s'adresse à lui de façon ciblée, avec des prestations et une communication adaptée, et parfois même un tarif spécifique.

Le contexte de crise contribue à accentuer l'engouement pour le tourisme de proximité, que ce soit pour des raisons économiques ou du fait d'une conscience écologique accrue. Autant de raisons qui justifient l'importance d'intégrer les clientèles de proximité dans sa stratégie de développement touristique !

Objectifs

- Comprendre les opportunités de marché offertes par le Tourisme de Proximité
- Identifier les différents types de clientèles de proximité, pour comprendre leurs attentes et besoins spécifiques
- Créer et ajuster son offre pour séduire les clientèles de proximité
- Capturer et fidéliser les clientèles de proximité, grâce à une communication ciblée

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.

Format

Consultante et formatrice, dirigeante du cabinet Divinement Bon, Françoise Schmitt accompagne les professionnels du tourisme dans leur stratégie marketing et leur développement touristique.

Professionnelle aguerrie et pragmatique, elle a exercé pendant 15 ans les fonctions de directrice marketing et communication. Elle a ensuite intégré l'Office de Tourisme d'une station classée labellisée Famille Plus en tant que directrice adjointe.

Contenu et programme

MODULE 1-Comprendre les opportunités de marché offertes par le Tourisme de Proximité

- 1.POURQUOI s'intéresser au Tourisme de Proximité
- 2.Un CONTEXTE favorable : tendances et crise sanitaire
- 3.Le MARCHÉ du Tourisme de Proximité

MODULE 2-Identifier les différents types de clientèles de proximité, pour comprendre leurs attentes et besoins spécifiques

- 1.Les CLIENTÈLES DE PROXIMITÉ et leurs spécificités
- 2.Les PRÉREQUIS pour travailler avec les clientèles de proximité
- 3.Faire son AUTODIAGNOSTIC et définir ses priorités

MODULE 3-Créer et ajuster son offre pour séduire les clientèles de proximité

- 1.Définir une PROPOSITION DE VALEUR adaptée aux clientèles de proximité
- 2.INNOVER grâce au Tourisme Expérientiel
- 3.S'initier au DESIGN D'EXPERIENCE pour séduire les clientèles de proximité

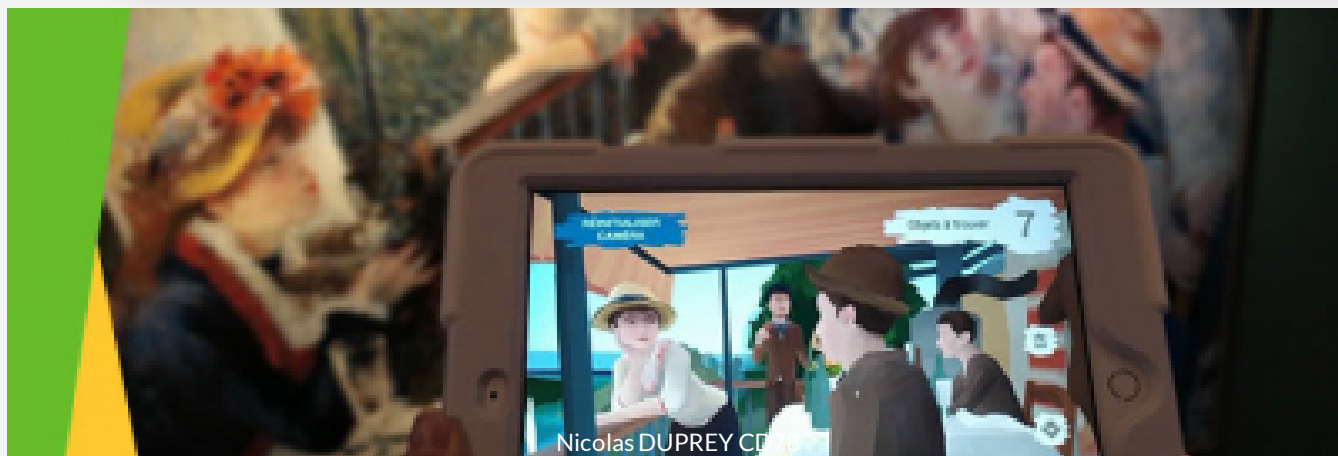
MODULE 4-Capter et fidéliser les clientèles de proximité, grâce à une communication ciblée

- 1.COMMUNIQUER de façon efficace en fonction de ses cibles
- 2.Créer du lien avec les HABITANTS pour en faire des ambassadeurs
- 3.Définir son PLAN D'ACTION et ses priorités

Public/Prérequis

Cette formation s'adresse aux chargés de développement commercial, de l'offre produit, du marketing.

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.



Prix 0.00 € TTC

Date 16 - 17 Mars 2023

Durée 14h à Paris

Détail tarif

Cette formation s'inscrit dans le cadre du plan collectif de formation à destination des Offices de Tourisme.

Elle est gratuite pour les salariés de droit privé des Offices de Tourisme adhérant à l'AFDAS. Elle n'impacte pas l'enveloppe individuelle de l'Office de Tourisme mais le fonds collectif régional dédié. Pour les adhérents à l'AFDAS, un mail vous sera adressé suite à votre inscription pour la saisie de cette formation sur votre espace sécurisé.

Pour les salariés de droit public, merci de nous contacter si vous êtes intéressés par cette formation.

Contact : ot@visitparisregion.com

Participants 12

Ce cours comprend

- ap
 - ter
 - ate
- Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.

