

LA COMMERCIALISATION DANS LES OFFICES DE TOURISME

***« un outil au service de la stratégie
touristique »***

***Laurie MARTIN
Gilles VANHEULE***

Que peut-on commercialiser dans un OT?

- 1 - Hébergement**
- 2 - Billetterie (spectacles, cinéma...)**
- 3 - Inscriptions (courses...)**
- 4 - Activités (forfaits de ski, cours de ski, parapente...)**
- 5 - Articles de la boutique (T-shirts, produits régionaux...)**
- 6 - Location d'équipement (congrès, sports...)**
- 7 - Location de matériel (skis, VTT...)**
- 8 - Restauration**
- 9 - Transfert**

Quel est l'intérêt pour un OT de commercialiser ?

- 1 - Apporter un revenu supplémentaire à l'OT.**
- 2 - Faciliter le parcours client.**
- 3 - Mettre en avant les atouts touristiques de la destination.**
- 4 - Apporter un service aux prestataires.**
- 5 - Crédibiliser les actions de l'OT.**

Quelles obligations ?

- 1. Loi de 2010 (Facilite la création d'une CR).**
- 2. Délibération de l'organisme délibérant.**
- 3. Statuts (avantages et inconvénients).**
- 4. Convention d'objectifs définissant le périmètre de la commercialisation.**
- 5. Assurance en responsabilité civile professionnelle**
- 6. Autorisation de commercialiser (Atout France).**
- 7. Organisme de caution financière (APST, banque...)**

Où ? Comment ? Pour qui ?

- 1. La place du web (Google, Facebook, site OT...)**
- 2. Sur place au comptoir de l'Office de Tourisme**
- 3. Clientèle individuelle (locaux, de passage, en séjour...).**

Conditions pour une belle réussite :

- 1. Un outil au service de sa stratégie**
- 2. Une ergonomie, et un parcours réservation facile**
- 3. Savoir rassurer le client**

Les 2 Alpes : *objectifs de la vente de séjour*

- 1 - Faciliter le parcours client pour une première réservation dans la station (première mise en relation du client avec un hébergeur)**
- 2 - Rassurer le client (assurance annulation, service public...)**
- 3 - Requalifier l'hébergement (obliger un label pour intégrer la centrale)**
- 4 - Redynamiser des lits froids ou diffus.**
- 5 - Créer un produit complet (autour d'un évènement, par exemple).**
- 6 - Doper certaines périodes creuses dans la saison.**
- 7 - Commercialisation auprès d'une clientèle individuelle.**



Offices de
Tourisme
de France

Vendre du séjour : comment, à qui ?



FDOTSI Isère

1. La place du web (Google, Facebook, OTA ...)
2. Package ou à la carte ?
3. Groupe ou clientèle individuelle ?



Offices de
Tourisme
de France

L'OT est un pédagogue



FDOTSI Isère

- 1. Informer et accompagner ses socioprofessionnels**
- 2. Proposer un service de réservation accessible**
- 3. Une maîtrise sur le « SAV »**

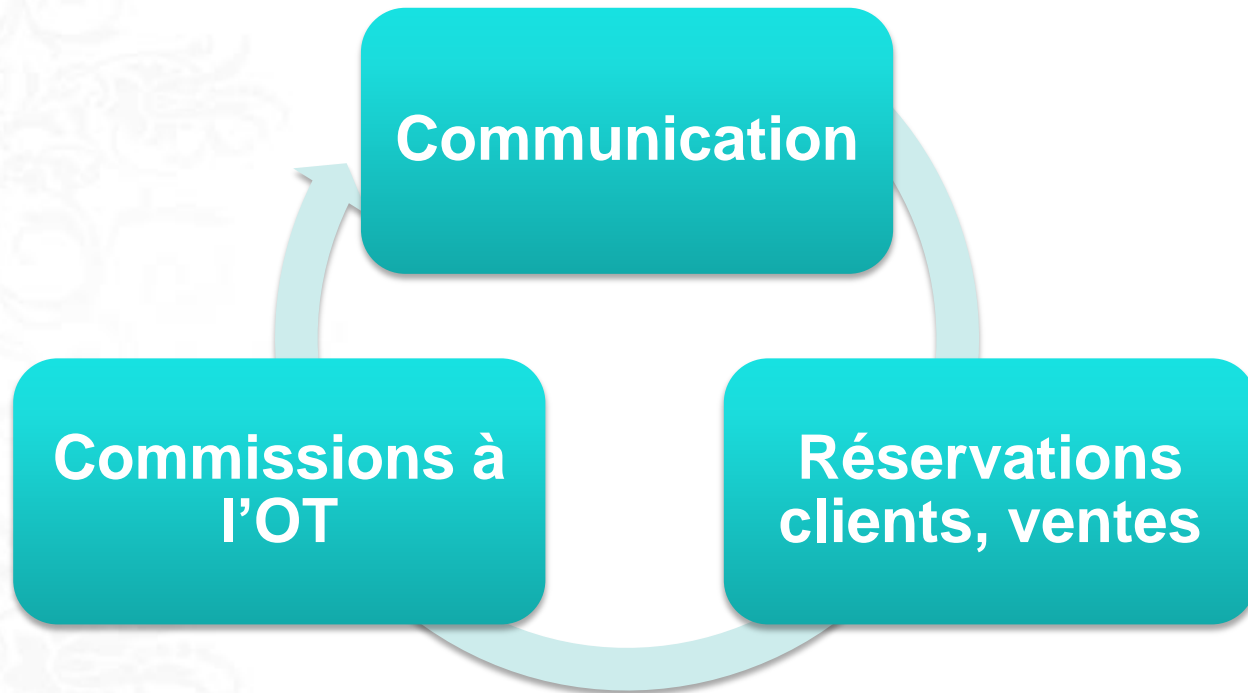


Offices de
Tourisme
de France

Le cercle vertueux



FDOTSI Isère





Offices de
Tourisme
de France



FDOTSI Isère

Merci de votre attention

direction@lansenvercors.com

gilles.vanheule@les2alpes.com