

PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

RESTEZ CONNECTÉS

LES RENDEZ-VOUS DU CRT

PROVENCE
alpes
CÔTE d'AZUR

RÉGION SUD
COMITÉ RÉGIONAL DE TOURISME

STAYCATION : TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

CCI PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR CCI ALPES DE-HAUTE-PROVENCE CCI NICE CÔTE D'AZUR CCI VAR

PROVENCE alpes CÔTE d'AZUR ALPES DE HAUTE PROVENCE HAUTES ALPES Comité Régional du Tourisme CÔTE d'AZUR FRANCE VAUCLUSE PROVENCE ATTRACTIVITÉ

RÉGION SUD COMITÉ RÉGIONAL DE TOURISME



Vivian VIDAL

Co-fondateur du cabinet 4V

Co-fondateur de la marque « id-rezo »

20 ans de consulting pour l'industrie du tourisme

WEBINAIRE – 20 AVRIL 2021

TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ



id-rezo
l'expertise e-tourisme



vidal@4v.fr



www.facebook.com/vidal.4V



www.linkedin.com/in/vivian-vidal-7711b8b4/



www.4v.fr

LES RENDEZ-VOUS DU CRT TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

id-rezo
l'expertise e-tourisme

TOURISME DE « **PROXIMITÉ** » Tendance déjà engagée depuis quelques années

▲ Etude AirBnb (été 2019)

De nombreux voyageurs français ont privilégié des vacances près de chez eux : **UN MILLION DE FRANÇAIS ONT SÉJOURNÉ DANS LEUR PROPRE RÉGION CET ÉTÉ AVEC AIRBNB**, à commencer par les voyageurs d'Auvergne-Rhône-Alpes, suivis par ceux de Nouvelle-Aquitaine, d'Occitanie, de Provence-Alpes-Côte-d'Azur et d'Ile de France.



© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT
TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

id-rezo
l'expertise e-tourisme

TOURISME DE « PROXIMITE »
Tendance engagée avec l'évolution des clientèles



© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT
TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

id-rezo
l'expertise e-tourisme

TOURISME DE « PROXIMITE »
Phénomène accentué par la crise COVID

Raisons réglementaires
Besoin de sécurisation, de rassurance
Télétravail
Prises de conscience écologique, humaine...
Inquiétude économique
etc...

→

Une nouvelle lecture du monde et des comportements touristiques

© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

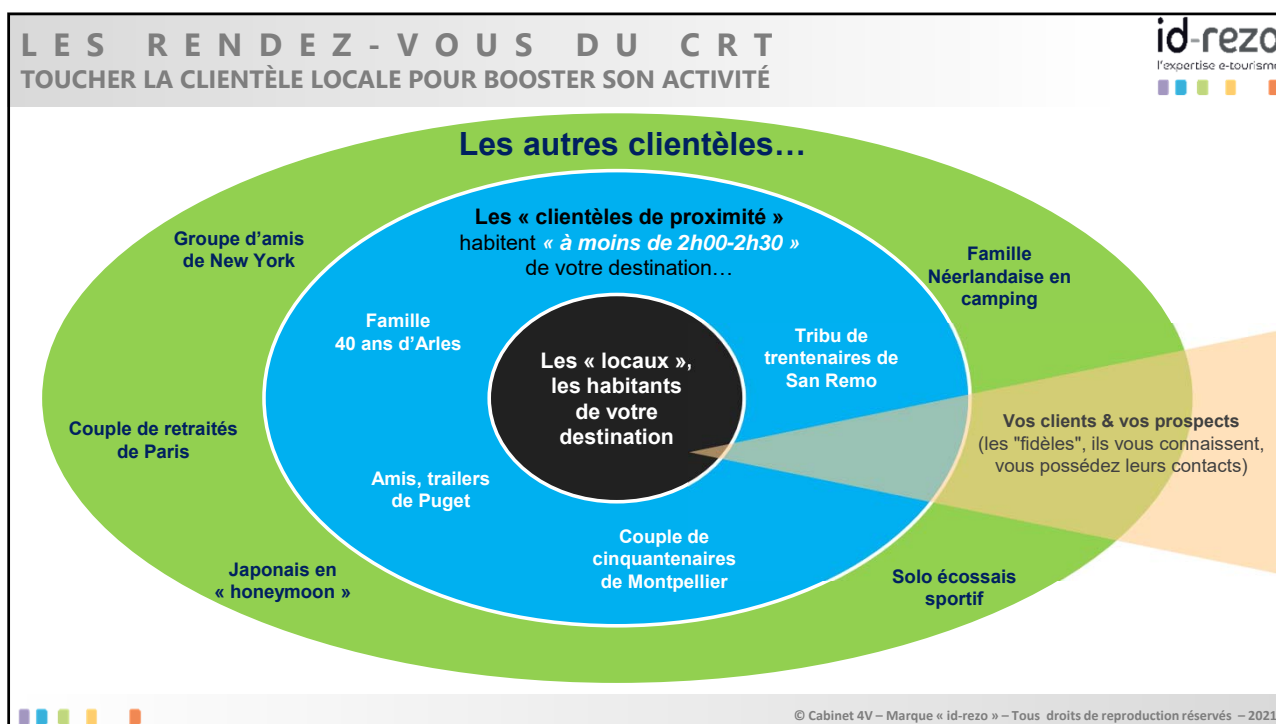
LES RENDEZ-VOUS DU CRT
TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

id-rezo
l'expertise e-tourisme

C'EST QUOI EXACTEMENT LA CLIENTELE DE PROXIMITE ?

=> Choisir, cibler

© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

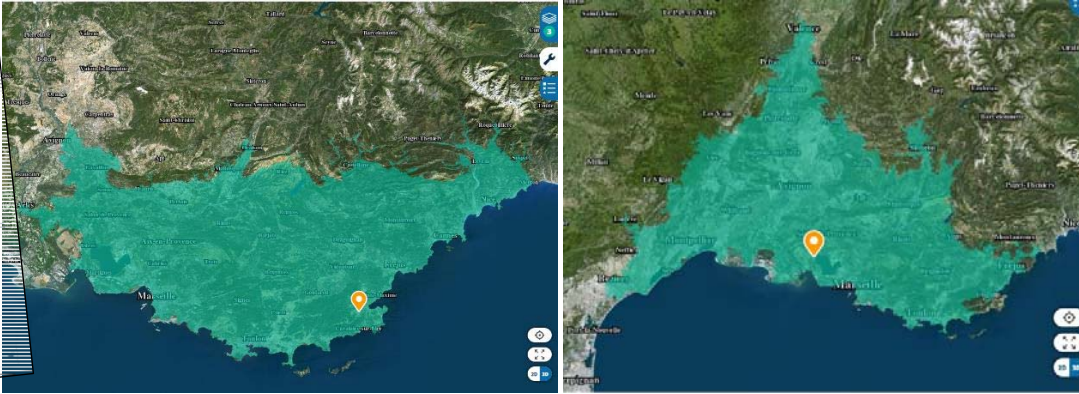


LES RENDEZ-VOUS DU CRT
TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

id-rezo
l'expertise e-tourisme

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE **géoportail**

CALCUL D'ISOCHRONES
<https://www.geoportail.gouv.fr/>



A 2h de voiture de... **COGOLIN**

A 2h de voiture de... **ISTRES**

© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT
TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

id-rezo
l'expertise e-tourisme

**C'EST QUOI EXACTEMENT
LA CLIENTELE DE PROXIMITE ?**

**=> celle que vous
choisissez de cibler !**


© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT
TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

id-rezo
l'expertise e-tourisme

Cibler ?

Il s'agit d'aller chercher les personnes les plus susceptibles de consommer votre offre.
Et oui, les clients ne tombent pas du ciel !



Tout le monde : c'est personne !

© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021


LES RENDEZ-VOUS DU CRT
TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

id-rezo
l'expertise e-tourisme

Cibler ?

En identifiant une population « cible » je sais :

- où la trouver ?
- comment elle achète ?
- comment elle consomme ?
- ce qui lui est important ?
- ce qu'elle est prête à payer ?
- ce qu'elle a envie d'entendre ?




En ciblant je diminue mon fief de clients potentiels, mais j'augmente la probabilité de consommation, et j'augmente ma marge

Il faut juste oser


© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT

TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ



Cibler ?




Ciblage classique :

- Géographique
- Critères socio démographiques :
 - âges
 - professions
 - Sexe
 - types de ménage
- ...

Ciblage adapté aux populations actuelles :


- Valeurs communes
- Intérêts communs
- Affinités communes
- ...



© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021


LES RENDEZ-VOUS DU CRT

TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ



Franck

Adventure seeker



Informations personnelles

Directeur de création
Lyon
32 ans
36'000 € an
Célibataire / sans enfants
Conscience écologique
Pas de voiture

Matériel à disposition

Mac Book Air, iPhone 6,
Apple Watch

Geekiness

++ + . (out of 4)

Objectifs clés / Besoins primaires

- Trouver une destination unique
- Expérience hors des sentiers battus
- Expériences éco-touristiques
- Prix raisonnable mais prestations de qualité

Envies / Besoins

- Veut rencontrer des locaux
- Souhaite du wifi pour rester en contact
- Ne veut pas conduire
- Veut du confort malgré des activités « roots »

Freins / Problèmes

- Confiance dans les partenaires sur place
- Vérité des informations / photos
- Frais cachés
- Sécurité avec les activités

Objectifs stratégiques

- Upgrader ses prestations / augmenter ses dépenses
- En faire un prescripteur de vos services
- Rester en contact avec lui
- Partager son expérience avec son entourage

Logistique et fonctionnalités

- Faciliter l'upgrade des prestations en restant en contact avec lui tout au long du voyage
- Lui donner la possibilité de partager ses expériences à travers vos plateformes propriétaires
- Conserver ses datas, sa segmentation et lui proposer de nouvelles expériences adaptées
- Lui donner des incentives lors de l'utilisation d'un hashtag propriétaire


Usage des médias:

Média	0%	100%
Email marketing	0%	100%
Mobile	0%	100%
Médias sociaux	0%	100%

LA TECHNIQUE DES "PERSONAS"

Pour réfléchir sur son offre, ses services et sa communication

- Qui est-il ?
- Quelle est sa situation familiale ?
- Quel est son parcours d'achat ?
- Quelles informations recherche-t-il ?
- Comment formule-t-il ses recherches ?
- Où fait-il ses recherches ?
- Quels sont ses besoins en matière de tourisme ?
- Quelles sont ses activités fétiches ?
- Comment lui apporter de la valeur ajoutée ?
- De quoi peut-on lui parler pour l'intéresser ?
- ...



© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT
TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

id-rezo
l'expertise e-tourisme

CLIENTELES LOCALES

Les marqueurs spécifiques à
retrouver dans vos offres

© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT
TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

id-rezo
l'expertise e-tourisme

LES INDISPENSABLES A TOUTE CLIENTELE TOURISTIQUE
S'APPLIQUENT AUSSI AUX CLIENTELES « LOCALES »

- **La assurance de consommation, la sécurité**
- **La qualité de l'offre et, de plus en plus, du service**
- **La promesse d'expériences à vivre au-delà de l'offre**
- **La numérisation globale du processus client**

© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021


LES RENDEZ-VOUS DU CRT
TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

id-rezo
l'expertise e-tourisme

PPCM DES CLIENTELES TOURISTIQUES LOCALES

S'offrir une parenthèse, une « coupure »..

- Très souvent des offres autour des notions de ressourcement, de retour à l'essentiel, de break :
 - En couple
 - Avec ses enfants
 - Avec de la famille ou des amis (tribu)
- Importance d'éloigner les « tracas » du quotidien : les courses, le linge, faire à manger, etc...
- **Concentrer le temps sur le séjour, sur le plaisir**



on ouvre une parenthese

© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT
TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

id-rezo
l'expertise e-tourisme

LES MARQUEURS FORTS DANS VOS OFFRES

Consomm'action, engagement, valeurs
Je suis un acteur de mon territoire, j'y vis

- **CONSOM'ACTEUR "version +++"**
- Les enjeux forts de "consom'action" sont exacerbés pour cette clientèle locale
 - **ENGAGEMENT "ECO-RESPONSABLE"**
 - **LE « VRAI » & LE « SAIN »**
 - **LE CIRCUIT COURT**
 - **LE SOUTIEN A L'ECONOMIE LOCALE**






© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT
TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

id-rezo
l'expertise e-tourisme

LES MARQUEURS FORTS DANS VOS OFFRES

Consomm'action, engagement, valeurs
Je suis un acteur de mon territoire, j'y vis

- Insistez sur le caractère local et authentique de votre univers (artisanat, petits musées ruraux, villages de caractère, découverte de ferme...)
- Proposez des repas ou des petits déjeuners en valorisant les producteurs et commerces locaux
- Proposez des livraisons de repas conçus avec des produits locaux
- Expliquez ce que votre activité apporte localement, ce qu'elle respecte, ce à quoi elle s'engage...

CONSOM'ACTEUR

PRODUIT ÉCO-RESPONSABLE **JE SOUTIENS** **Circuit Court**

© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT
TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

id-rezo
l'expertise e-tourisme

LES MARQUEURS FORTS DANS VOS OFFRES

Je ne suis pas un touriste...

- « *historiquement/familialement/culturellement* » cette clientèle est souvent **très sensible et attachée à SON territoire**
- Elle considère en faire totalement partie => **elle n'aime pas être considérée comme « un touriste »**

>> Accès à des produits, des offres, des services... non habituellement proposés aux clientèles touristiques (*horaires spéciaux, privatisation, accès à des lieux inhabituels...*)

JE NE SUIS PAS UN TOURISTE

© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT
TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

id-rezo
l'expertise e-tourisme

LES MARQUEURS FORTS DANS VOS OFFRES

J'ai envie de ça, là, maintenant...

- Principalement de l'excursionnisme (activité) ou de (très) courts séjours : "*plus je pars loin, plus je pars longtemps*", mais l'inverse est vrai aussi
- N'importe quand, toute l'année, au dernier moment, d'une heure à l'autre...

Je ne veux pas me prendre la tête...

- Moins de temps sur place, donc temps hyper consacré à la raison du séjour : importance cruciale d'apporter du service, de la simplification, des solutions, du "sur-mesure"...
- Plus les clients sont proches, plus il faut apporter du service dans la valeur ajoutée pour déclencher la consommation




© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT
TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

id-rezo
l'expertise e-tourisme

LES MARQUEURS FORTS DANS VOS OFFRES

Je ne peux pas occulter le côté « boulot »...

- Mix très fort "travail / loisirs / séjour" pour la clientèle locale
- **Une grande partie de votre clientèle "locale" potentielle travaille juste avant/après le séjour proposé et/ou va travailler pendant**
- La réponse à cette "schizophrénie" peut être un marqueur intéressant pour un produit touristique.
- Très adaptée pour des consommations « excursionnistes ».



© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT
TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

id-rezo
l'expertise e-tourisme

BILAN

5 MARQUEURS FORTS A RETROUVER DANS VOS OFFRES POUR LES CLIENTELES LOCALES



© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT
TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

id-rezo
l'expertise e-tourisme

Quelles offres pour des clientèles locales ?


Des idées, des pistes possibles ...



© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT

TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ




Hébergement - Gîte

Cible : Habitants de la destination

« 3 jours ailleurs, juste à côté »

- ✓ 3 jours et 2 nuits dans notre gîte pour 4 personnes, **réservation 100% en ligne**
- ✓ La **garantie que le gîte est inoccupé au moins 24h avant votre arrivée**, qu'il a été entièrement ventilé, nettoyé et désinfecté
- ✓ Une carte, une boussole et des points GPS sur Google Maps pour 2 après-midi de **chasse au trésor en famille** et découvrir **des lieux magiques juste à côté** (vous ne les connaissez pas on en fait le pari !)
- ✓ **2 dîners découverte « 100% bio »**, livrés au gîte par le restaurant du village "La Marmite" (sur commande) et accompagné d'une bouteille de vin.
- ✓ **Les paniers petit-déjeuner** et **les paniers "pique-nique 100% local"** pour l'ensemble du séjour, livrés le matin au gîte.
- ✓ **Le panier « retour à la maison »** : sur commande, pour repartir chez vous avec le meilleur des produits frais locaux et avoir de quoi manger dès le retour à la maison.




MARQUEURS UNIVERSELS

Impératifs sanitaires	Espace, nature, liberté	Respect, valeurs, engagement	Ressourcement, l'essentiel, se retrouver
X	X	X	X

Plus-values importantes pour des "locaux"







© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT

TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ



Activité de pleine nature

Cible : Habitants de la destination

« Le trésor des gorges by night »

- ✓ La location de canoës en famille ou entre amis (10 personnes maximum) **à partir de 18h30 (après la fermeture normale et après votre travail)**.
- ✓ **Equipements** (canoë, casques, pagaies, gilets) nettoyés, désinfectés et **prêts à votre arrivée**.
- ✓ Une carte au trésor pour **trouver les 3 énigmes le long du parcours** et peut-être trouver le trésor de la rivière !
- ✓ La **médaille de l'explorateur pour tous les petits bouts** qui pagaient jusqu'au bout du parcours.
- ✓ Une **navette privative**, juste pour votre tribu, pour revenir au point de départ.
- ✓ **L'apéro de l'arrivée avec des produits locaux** et des couverts/assiettes éco-responsables.



MARQUEURS UNIVERSELS

Impératifs sanitaires	Espace, nature, liberté	Respect, valeurs, engagement	Ressourcement, l'essentiel, se retrouver
X	X	X	X

Plus-values importantes pour des "locaux"







© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT
TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

id-rezo
l'expertise e-tourisme

« À deux, enfin ! »
Hébergement - Camping ****
Cible : couples - proximité

- ✓ 2 jours et 1 nuit dans un chalet "prestige" et dans le respect des protocoles sanitaires.
- ✓ **Arrivée et départ : jour et horaire que vous désirez** pour s'adapter à vos contraintes
- ✓ **Accès exclusif et privatif de 2h par jour à l'espace bien-être** (jacuzzi, sauna, boissons, salle de repos) => formule : « *on vous laisse les clés* »
- ✓ Le **dîner de produits locaux**, accompagné de la planche d'amuse bouche et d'une bouteille de champagne, livré au chalet à partir de 19h.
- ✓ **Petit-déjeuner continental livré au chalet** entre 7h00 et 10h00
- ✓ **Deux vélos électriques** à votre disposition pendant les deux jours.
- ✓ Une carte et des itinéraires Google Maps **des lieux « nature » secrets à découvrir à vélo** dans un rayon de 10km autour du camping.

MARKQUEURS UNIVERSELS	Impératifs sanitaires	Espace, nature, liberté	Respect, valeurs, engagement	Ressourcement, l'essentiel, se retrouver
	X	X	X	X

Plus-values importantes pour des "locaux"

© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT
TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

id-rezo
l'expertise e-tourisme

« Pique-nique à 2 sur le lac »
Activité
Cible : couples - proximité

- ✓ Des **canoë biplace** toujours disponibles
- ✓ **Réservable en ligne** jusqu'à 2h avant votre arrivée, même **afterwork**
- ✓ Equipements (canoë, pagaies, gilets, bidon) **nettoyés, désinfectés et prêts à votre arrivée.**
- ✓ **Un kit complet de pique-nique éco-responsable** : uniquement des produits locaux, 2 jolis verres à vin et 1 bouteille du Château de Berne offerte par la maison !
- ✓ Une **carte des plus beaux spots de pique-nique** sur les petites îles centrales de notre lac...


MARKQUEURS UNIVERSELS	Impératifs sanitaires	Espace, nature, liberté	Respect, valeurs, engagement	Ressourcement, l'essentiel, se retrouver
	X	X	X	X

Plus-values importantes pour des "locaux"

© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT

TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ




« Le domaine que pour nous »

Hébergement : Chambres d'hôtes

Cible : Tribu - proximité





- ✓ **Privatisation de l'ensemble du domaine** (4 chambres d'hôtes, la cuisine, la salle à manger, le jardin, la piscine...) pour 8 personnes maximum – réservable et payable en ligne avec moyen de paiement collaboratif ShareGroop
- ✓ La **garantie que le domaine est inoccupé au moins 48h avant votre arrivée**, qu'il a été entièrement ventilé, nettoyé et désinfecté.
- ✓ **Frigo plein** : faites votre "Drive" auprès du supermarché local avec notre compte dédié. Nous récupérons votre commande et nous remplissons le frigo et les placards avant votre arrivée.
- ✓ **Des vélos "tous chemins" pour tout le monde.**
- ✓ Une carte, des itinéraires Google Maps et des **lieux magiques à voir absolument** juste à côté de chez nous !
- ✓ La **liste des petits producteurs locaux** prêts à vous recevoir en toute sécurité.




MARQUEURS UNIVERSELS

Impératifs sanitaires	Espace, nature, liberté	Respect, valeurs, engagement	Ressourcement, l'essentiel, se retrouver
X	X	X	X

Plus-values importantes pour des "locaux"



© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT

TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ



« La mer, que pour nous »

Activité : Bateau promenade

Cible : Tribu - proximité

- ✓ **Privatisation du bateau** (8 personnes minimum) pendant 4h.
- ✓ Disponibilités, réservation et paiement **100% en ligne**
- ✓ **Afterwork** possible pour s'adapter à vos contraintes de travail.
- ✓ Sonorisation du bateau avec vos **playlists préférées !**
- ✓ **Apéro du matelot** : *Produits de la mer locaux, petit pâté de campagne, friandises locales, magnifique viognier pour les grands et limonade bio et mini-sandwichs pour les petits !*
- ✓ **Le défi « pêche à la traîne - no kill »** : matériel et appâts fournis + petit cours d'initiation à cette pêche traditionnelle et locale
- ✓ La **blague du capitaine** à la fin du voyage ☺



MARQUEURS UNIVERSELS

Impératifs sanitaires	Espace, nature, liberté	Respect, valeurs, engagement	Ressourcement, l'essentiel, se retrouver
X	X	X	X

Plus-values importantes pour des "locaux"








© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT

TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ



« Bossez et décompressez ! »

- ✓ Un hébergement **adapté à la famille** et répondant aux dernières règles de sécurité sanitaire.
- ✓ **Une pièce séparée et dédiée au travail** : un vrai bureau, un vrai siège et une connexion internet « fibre ».
- ✓ Des **services dédiés au télétravail** : un grand écran pour brancher votre ordinateur, un clavier à disposition, une imprimante, un fond vert pour les visio-conférences, un éclairage adapté.
- ✓ **La facturation séparée** des services de télétravail pour les entreprises (si nécessaire).
- ✓ **Des vélos à disposition** pour toute la famille.
- ✓ Une carte et des itinéraires Google Maps des **petits producteurs et des lieux magiques à voir absolument** juste à côté de chez nous !

Hébergement - Gîte
Cible : famille - proximité

Gîte de charme SPA & télétravail en Normandie

5/5 (14) - Superhost - Thellencourt, Normandie, France




Plus-values importantes pour des "locaux"





MARQUEURS UNIVERSELS

Impératifs sanitaires	Espace, nature, liberté	Respect, valeurs, engagement	Ressourcement, l'essentiel, se retrouver
X	X	X	X

© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT

TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ



«Day use – télétravail ! »

- ✓ Notre établissement vous accueille en répondant aux dernières règles de sécurité sanitaire.
- ✓ **Réservation en ligne** avec possibilité d'annulation en dernière minute et **production de factures** pour les entreprises.
- ✓ Mise à disposition de nos **chambres « télétravail »** : un vrai bureau, un vrai siège et une connexion internet haut débit, un grand écran pour brancher l'ordinateur, un éclairage modulable.
- ✓ **Boissons fraîches et chaudes** incluses et en commande libre « room-service » pendant toute la journée.
- ✓ **L'accès aux installations** de l'hôtel pendant la journée : jardin, piscine intérieure, sauna (selon les règles sanitaires en vigueur).
- ✓ **Le panier-déjeuner porté en chambre ou sur notre terrasse extérieure** pour faire un pause en découvrant le **meilleur des produits locaux**.

Hôtel
Cible : urbain - proximité

Hôtel business en journée

La solution idéale pour se détendre, s'apaiser ou simplement se reposer quelques heures ! Nos milliers de chambres d'hôtel en journée vous offrent plus que vous.

OÙ ? Paris, Paris, ailleurs...

QUAND ? À partir de 10h

[VOIR LES HÔTELS](#)



Plus-values importantes pour des "locaux"





MARQUEURS UNIVERSELS

Impératifs sanitaires	Espace, nature, liberté	Respect, valeurs, engagement	Ressourcement, l'essentiel, se retrouver
X		X	

© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT

TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ



« Le restaurant à la maison ! »

- ✓ Un **menu unique**, 19€ TTC par personne, disponible trois fois par semaine.
- ✓ Uniquement des **produits frais, de saison et locaux** cuisinés en toute sécurité sanitaire.
- ✓ La possibilité de **commander en "click & collect"** (banque sécurisée de retrait et de paiement des repas sur place).
- ✓ La possibilité de se faire **livrer gratuitement et directement chez soi** dans un rayon de 15km (pour 2 repas minimum).
- ✓ Le petit mot du chef avec chaque livraison : **le conseil cuisson** pour ne rien perdre des saveurs et le **conseil dressage** pour faire appétissant !
- ✓ **Le défi du chef** : A vous de faire mieux que la photo de l'assiette dressée par le chef et de poster le résultat sur votre profil Facebook ou Instagram avec le #hashtag du resto (le plus beau dressage gagne un repas) !

Restaurant

Cible : les locaux, les habitués



MARQUEURS UNIVERSELS

Impératifs sanitaires	Espace, nature, liberté	Respect, valeurs, engagement	Ressourcement, l'essentiel, se retrouver
X	X	X	X

Plus-values importantes pour des "locaux"








© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT

TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ




« VTT : back to basics ! »

- ✓ **L'encadrement par un accompagnateur** diplômé d'état (B.E), fourniture du topo-synthèse et cartes IGN correspondantes : tracé effectué en respectant scrupuleusement la nature et l'environnement traversé.
- ✓ Les **2 points de ravitaillement** organisés sur le tracé (jour 1 et jour 2) avec un kit-matériel de réparation.
- ✓ Le **transport des bagages** (du lieu de départ/arrivée aux ravitaillement et au lieu du bivouac)
- ✓ Le **bivouac pleine nature** : organisé sur une zone adaptée, avec un point d'eau naturelle, tente 1 place fournie et montée, vos effets personnels dans la tente à votre arrivée, avec toutes les précautions sanitaires.
- ✓ Le **dîner du soir** : à préparer ensemble, fourniture de toutes les denrées nécessaires à base uniquement de produits bio fournis par des producteurs locaux.
- ✓ **Les défis du bivouac** : L'infusion du soir avec les produits de la garrigues + Les photos avant&près le bivouac : « 0 trace du passage ».

Prestataire activités




Cible : pratiquants VTT locaux



MARQUEURS UNIVERSELS

Impératifs sanitaires	Espace, nature, liberté	Respect, valeurs, engagement	Ressourcement, l'essentiel, se retrouver
X	X	X	X

Plus-values importantes pour des "locaux"

© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT
TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

id-rezo
l'expertise e-tourisme

Leviers de communication possibles

© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT
TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

id-rezo
l'expertise e-tourisme

Quelles offres pour des clientèles locales ?


Des messages, des accroches...

© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT

TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ



Besoin de prendre l'air et de profiter de la nature après cette année compliquée...

Simplement se retrouver et passer un petit moment à deux loin du quotidien...

Les plus belles activités sont peut-être juste à côté de chez vous...

Pas besoin d'aller très loin pour se recentrer sur l'essentiel...

Pas besoin d'avion ou de faire des centaines de kilomètres pour vivre de belles expériences...

Comme vous, nous vivons, nous travaillons, nous habitons sur ce magnifique territoire...

Nous avons aussi besoin de vous, votre recommandation sera la meilleure des aides possibles...

Il nous tarde tous de pouvoir partager des moments avec nos proches, notre famille, nos amis...

Parce qu'être ensemble c'est très important, parce que ces moments-là sont précieux...

Parce qu'on s'occupe de tout pour vous...






Parce que croyez connaître ce territoire par cœur et que je vais vous prouver l'inverse...


Parce qu'il y a ici des randonnées impossible à faire en une journée...

Parce qu'il est possible de télétravailler et de profiter des siens...

Parce qu'organiser son bivouac et dormir dans la nature est une expérience à vivre juste à côté...

...



© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT

TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ



Comment adresser ses offres aux clientèles de proximité ?



**3 TYPES DE
CANAUX SONT
ACTIVABLES
POUR VOUS**

**TOUJOURS
PENSER A MIXER
LES 3 APPROCHES**

**La
CONQUETE**



Je travaille (à priori)
sur des gens qui ne me
connaissent pas du
tout, ou très peu, ou
très mal

**La
FIDELISATION**



Je travaille sur des gens
qui se sont renseignés
ou qui connaissent mon
entreprise, son offre...
(prospects, clients)

**La
PRESCRIPTION**



Réseau pro,
autres entreprises,
ambassadeurs,
influenceurs,
...



© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT
TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

id-rezo
l'expertise e-tourisme

Comment adresser ses offres aux clientèles de proximité ?

VOUS ALLEZ POUVOIR CHOISIR D'ACTIVER TEL OU TEL CANAL SELON VOS CIBLES ET VOS OBJECTIFS...

MAIS ILS DOIVENT MENER VERS UNE PAGE WEB DEDIEE DANS VOTRE SITE

The diagram illustrates various marketing channels that can drive traffic to a dedicated website page. The central element is a computer monitor icon labeled "Orientation du trafic sur un page web dédiée". Arrows point towards this central icon from several surrounding boxes:

- Médias sociaux** (Social media): Includes Facebook, LinkedIn, Twitter, and Instagram icons, with the text "Réseaux, influenceurs".
- Marketing direct**: Includes "Emailings, SMS, courriers".
- Publicité sur les médias sociaux**: Includes "Facebook Ads, Instagram Ads...".
- Publicité en ligne**: Includes "Google Ads, Display...".
- Autres publicités**: Includes "Presse PQR, radio, TV segmentée...".
- E-commerce**: Includes "Marketplace, Plateformes...".
- Trafic direct**: Includes "Bouche à oreille, prescription".
- Forums et site de partage**: Includes "E-réputation".
- Les contenus essayés**: Includes "Blog, forum".
- Moteur de recherche**: Includes "Référencement naturel Google MyBusiness".

© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT
TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

id-rezo
l'expertise e-tourisme

Comment adresser ses offres aux clientèles de proximité ?

Via des plateformes commerciales spécialisées

PRESCRIPTION

The screenshot shows the Staycation website interface. At the top, it says "Nos hôtels s'adaptent pour vous accueillir dans les meilleures conditions". Below this, there are navigation links: "Guides", "Parrainage", "Carte cadeau", "Aide", and "Staycation life". A search bar shows "Ce weekend", "102h de trajet", and "2 adultes". A "Filtre" button is visible. The main content area shows "1 staycation disponible" with a featured hotel "HISSEZ HAUT" in Toulon. The hotel details include "L'Eutél ****", "Accès rooftop + piscine extérieure + vin + petit dej inclus", and a price of "109€ 139€ -22% Plus que 3 chambres".

La start-up propose chaque semaine des promotions sur des hôtels haut de gamme à destination des locaux.

Objectif affiché : "Les hôteliers remplissent leur établissement avec une clientèle locale et plus jeune"

Gratuit et sans engagement.

Nous travaillons le marketing de votre hôtel et en faisons la promotion gratuitement auprès de notre communauté de 400.000 membres. Nous ne prélevons une commission que si vous générez des réservations. C'est simple et sans engagement.

S'inscrire gratuitement

© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT
TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

id-rezo
l'expertise e-tourisme

Comment adresser ses offres aux clientèles de proximité ?

Via des plateformes de destination dédiées

PRESCRIPTION

© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT
TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

id-rezo
l'expertise e-tourisme

Comment adresser ses offres aux clientèles de proximité ?

Via une communication directe auprès de ses clients connus

FIDELISATION

le courrier...

Ce contenu web (landing pages) permettra de recevoir le trafic des campagnes web, des posts Facebook...

... et si possible d'amener très vite à un outil de réservation en ligne

© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT
TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

Comment adresser ses offres aux clientèles de proximité ?

Via les publicités locales Google

id-rezo
l'expertise e-tourisme

CONQUETE

Les internautes utilisent Google pour rechercher les produits et les services que vous proposez.

Votre annonce est diffusée uniquement à l'intention des internautes qui effectuent une recherche dans la zone géographique définie

Les internautes sont redirigés vers votre page web dédiée
Ils peuvent également appeler directement un numéro de téléphone

© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT
TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

Comment adresser ses offres aux clientèles de proximité ?

Via les publicités locales Google

id-rezo
l'expertise e-tourisme

CONQUETE

Google My Business

Le Grand Arbre
12315 Rue de Bienne
34070 Montpellier

Accueil
Photos
Infos
Menu
Statistiques
Avis
Messages
Photos
Réservations
Services
Site Web
Utilisateurs

Créer une annonce
Compte Gmail personnalisé
Ajouter un établissement

Quel est votre principal objectif publicitaire ?

Vous obtiendrez plus facilement ce que vous désirez grâce à des annonces visant un objectif précis.

Recevoir plus d'appels
Générer plus de ventes ou d'inscriptions sur le site Web
Attirer plus de visiteurs dans votre établissement physique

SUIVANT

© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT

TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ

Comment adresser ses offres aux clientèles de proximité ?

Via des publicités sociales localisées



CONQUETE




Lieux

Personnes habitant ici

☐ Personnes habitant ou ayant récemment habité ici
 Personnes dont le domicile ou la position la plus récente se trouve dans la zone sélectionnée.

☒ **Personnes habitant ici**
 Personnes dont le domicile se trouve dans la zone sélectionnée.

☐ Dans les environs
 Personnes dont la position la plus récente se trouve dans la zone sélectionnée.

☐ De passage
 Personnes dont l'emplacement le plus récent se trouve dans la zone sélectionnée, mais dont le domicile se trouve à plus de 125 mi/200 km.

☒ **Campagne**
 Objectif

☒ **Ensemble de publicités**
 Page
 Catalogue
 Audience
 Placements
 Budget et calendrier

☒ **Publicité**
 Identité
 Format
 Média
 Texte
[Formulaire instantané](#)

Génération de prospects





© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

LES RENDEZ-VOUS DU CRT

TOUCHER LA CLIENTÈLE LOCALE POUR BOOSTER SON ACTIVITÉ



Leviers de communication possibles



RDV du CRT n°4

PERSONNALISER VOTRE APPROCHE CLIENT AVEC DES CAMPAGNES DIGITALES CIBLÉES

Une fois l'analyse des clientèles effectuée et le choix de vos publics cibles déterminé, se pose alors la question des actions à mener pour les toucher. S'il n'est pas toujours...



© Cabinet 4V – Marque « id-rezo » – Tous droits de reproduction réservés – 2021

PROVENCE - ALPES - CÔTE D'AZUR
Tourisme

LES RENDEZ-VOUS DU CRT

REGION SUD
PROVENCE
ALPES
CÔTE D'AZUR

 **COMITÉ
RÉGIONAL
DE TOURISME**

<https://provence-alpes-cotedazur.com/espace-pro/professionnel-de-la-region/les-rdv-du-crt/>