

Thématique : **VÉLO & MARKETING ET COMMERCIALISATION**

VELO3 - CREER DES SUGGESTIONS DE COURTS-SEJOURS VELO POUR LA CLIENTELE DE PROXIMITE



Depuis 2020 et le début de la crise sanitaire, de nombreux Français sont partis en courts séjours ou vacances en France. On voit aujourd'hui que cette tendance perdure et permet aux destinations de toucher des clientèles toute l'année.

Comment sortir son épingle du jeu pour donner envie aux clientèles de proximité de venir (re)découvrir votre région à vélo ? Comment innover et être en phase avec leurs attentes ? Comment bâtir cette offre et la faire connaître ? Comment garder cette clientèle fidèle ?

Autant de points qui seront travaillés au cours de cette formation très concrète 😊



PUBLIC

Hébergeurs porteurs de la marque Accueil Vélo



PRÉ-REQUIS

- Aucun



PARTENAIRE

-



DURÉE

9h sur 3 jours dont 2 jours consécutifs : Jour 1 : 3,5h en distanciel + jour 2 : 3,5h en distanciel + jour 3 (5 à 7 jours après) : 2 h en distanciel



DATE ET LIEU

En distanciel – via Zoom

Mercredi 29 et jeudi 30 janvier matin (9h-12h30) + Jeudi 06 février 2025 (10h-12h)



INTERVENANT

Karine ESTAUN – Tourism Development



EFFECTIF

6 minimum / 10 maximum



HANDICAP

Nous contacter préalablement, dès votre inscription, pour pouvoir vous contacter et échanger afin d'identifier vos besoins et mettre en œuvre les compensations nécessaires ; Référente handicap : fc@comanaging.net



TARIF PAR PARTICIPANT

- Gratuit
- Toute annulation devra être signalée au moins 4 jours avant la date de début de la formation, pour pouvoir proposer la place à des personnes en liste d'attente ; dans la cas contraire, frais d'annulation 50 € HT/60 € TTC



INFORMATION / CONTACT

Academie e-Tourisme : contact@academie-etourisme-pdl.fr



OBJECTIF DE L'ATELIER/FORMATION

1. Définir son périmètre de clients
2. Construire quelques idées de produits (3 max)
3. Savoir prendre du recul sur son activité pour innover

PROGRAMME DÉTAILLÉ

JOUR 1 : MERCREDI 29/01/25 – MATIN (distanciel) : 09h00-12h30

Partie 1 : Le périmètre du tourisme local et de proximité

- Savoir segmenter le marché et définir ainsi les différents types de clientèles.
 - Pour chaque segment, prendre conscience de leurs attentes, envies
 - Redécouvrir son territoire, réinventer son rapport à la proximité, donner un sens à ses escapades et devenir touriste près de chez soi en donnant du sens à ses activités, pratiquer la micro-aventure
 - Définir vos bassins de clientèles (local, proximité, régions)
 - Quelques repères chiffrés afin de conforter votre positionnement et identifier les opportunités du marché
- Atelier : Définir votre périmètre et vos cibles prioritaires

JOUR 2 : JEUDI 30/01/25 – MATIN (distanciel) : 09h00-12h30

Partie 2 :

- Tour d'horizon du marché français d'offres de prestations similaires afin de vous donner encore plus d'idées
 - Prendre du recul et innover (créer une nouvelle offre, réajuster l'actuelle, valoriser l'actuelle par un rédactionnel et une présentation différente, ciblée)
 - Les clés pour construire une offre différenciante
- Atelier d'innovation : Quels sont les thèmes tendances correspondants à votre Territoire ? Quels produits décalés, différenciants pourriez-vous créer ? Quels services + pourriez-vous proposer ?
- Atelier individuel de synthèse : pistes d'offres pour ma structure

BILAN DE LA 1^{ère} PARTIE DE LA FORMATION

- Tour de table à chaud
- Questions/réponses

JOUR 3 : JEUDI 06/02/25 – MATIN (distanciel) : 10h00-12h00

Partie 3 : Debrief et mise en commun

- Tour de table : évolution des pistes d'offres de chacun
 - Quels canaux de communication utiliser ? Print ? Numérique ? Les 2 modes de communication ont leur utilité
 - Déployer de nouveaux canaux et savoir travailler en réseau : réflexion quant au rôle des prescripteurs
- Atelier : Quelles actions mettre en place afin de faire connaître vos offres ?

BILAN FINAL DE LA FORMATION

- Les points clés à retenir
 - Questions/réponses
 - Évaluation des acquis

MÉTHODES, MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

METHODES

- Informative : apport de concepts, méthodes et outils illustrées (bonnes pratiques), partage d'expériences
- Active/participative : appropriation par des ateliers individuels et collectifs, analyse collective, pistes d'actions

MOYENS

- Questionnaire préalable pour connaître votre niveau, vos pratiques & vos attentes
- Jeu de questions réponses : vérifier les acquis des participants
- Atelier individuel : mettre en pratiques les éléments étudiés et les appliquer à son activité

OUTILS

- Présentation Powerpoint
- Distanciel via l'outil Zoom
- Dossier Google Drive pour les travaux individuels
- Trames / Gabarits pour les ateliers
- Réseaux sociaux

MISE A DISPOSITION DE SUPPORTS PEDAGOGIQUES

- Boîte à outils : exemples de produits
- Support de cours au format PDF envoyé après la formation

MATERIEL RECOMMANDE

- En distanciel : Une bonne connexion Internet, un ordinateur avec micro et caméra, un poste au calme, éventuellement un casque pour plus de tranquillité, un smartphone, navigateur à jour (de préférence Google Chrome ou Firefox, avoir téléchargé l'application Zoom (dernière version)

ÉVALUATION DES ACQUIS / Une évaluation en 2 parties

- Un tableau d'évaluation des acquis par objectif pédagogique rempli par le formateur à partir des exercices et travaux personnels réalisés
- Une auto-évaluation du stagiaire

ÉVALUATION DE LA SATISFACTION

Un questionnaire à remplir à chaud en ligne par le participant en fin de session (questionnaire obligatoire)

SUIVI À 6 MOIS

Un questionnaire sur l'impact de la formation auprès des participants et de leur entreprise sera réalisé via un questionnaire en ligne.

CONTACT

contact@academie-etourisme-pdl.fr - 06 64 24 91 07 (CoManaging)

Retrouvez l'ensemble de nos formations sur le site de L'Académie eTourisme :

<https://www.solutions-pro-tourisme-paysdelaloire.fr/solutions/academie-e-tourisme/>