

Booster sa stratégie commerciale

VICHY

*Amor
Amor*

Les présentations



Agence spécialisée dans
l'accompagnement de A à Z des
porteurs de projets et prestataires
d'activité touristique
indépendante.

15, impasse du Docteur Planet – La Rochelle



Jérôme FORGET

Fondateur

jerome@guestetstrategy.com

www.guestetstrategy.com

+33 (0)6 78 86 19 94



Gastronomie



Triathlon

La méthode Guest

ÉTUDE DE FAISABILITÉ

Accompagnement à la réalisation de votre Business Plan

Porteurs de projets d'hébergement(s) touristique(s)

FORMATIONS

Formations individuelles et collectives

Auprès des professionnels du tourisme et des destinations

AUDIT & CONSEIL

Accompagnement global et ultra-personnalisé

*Tarifification
Expérience-client
Webmarketing*

IMAGE DE MARQUE

Création de vos outils marketing

*Logo
Cartes de visite
Flyers
Création et refonte de site web*

COMMUNITY MANAGEMENT

Gestion de votre communication

*Réseaux sociaux
Site d'avis
Blog
Newsletter*

Guest Learning

Depuis peu, nous avons développé un outil de professionnalisation permettant de vous former en ligne et à votre rythme appelé :



Sur cette **plateforme e-learning** vous pouvez :

- ✓ Suivre un large choix de formations à votre rythme
- ✓ Bénéficier d'un accès à notre analyse de veille & tendances
- ✓ Échanger avec les autres membres au sein d'un espace communautaire en ligne

Nos références

Destinations et réseaux...



...



Activités touristiques indépendantes...



...



Petit regard sur la loi

Points essentiels de la réglementation

L'idée générale est la suivante : **A partir du moment où vous souhaitez faire appel à des prestataires extérieurs pour organiser ou animer des séjours, vous devez avoir le statut d'opérateur de voyages.**

Obligation de s'immatriculer à Atout France en tant qu'opérateur de voyages et de séjours

« L'immatriculation, renouvelable tous les 3 ans, est obligatoire pour toute personne physique ou morale qui, dans le cadre de son activité commerciale, industrielle, artisanale et libérale :

1. Soit élabore, vend ou offre à la vente des **forfaits touristiques** ;
2. Soit élabore, vend ou offre à la vente des services uniques/individuels de voyages portant sur le transport, le logement, la location d'un véhicule ou d'autres services de voyage **qu'elles ne produisent pas elles-mêmes** (« prestations sèches intermédiées ») ;
3. Soit facilite aux voyageurs l'achat de prestations de voyages liées au sens de l'article [L. 211-2 du code du tourisme](#). »

À savoir, les forfaits touristiques représentent « une prestation touristique comprenant la combinaison d'au moins deux types différents de services de voyage dépassant 24 heures ou incluant une nuitée ».

Points essentiels de la réglementation

Immatriculation obligatoire

- Utilisation de la notion « **forfait** »
- Vente d'au moins 2 services de voyage :
 - **Hébergement + billet d'avion**
 - **Hébergement + location de voiture**
- Location d'un hébergement + **un billet de concert / accès à un SPA**
- Location d'un hébergement + une activité représentant **plus de 25 % du prix global** (activité de loisir, de bien-être, etc.)
- Vente d'un hébergement + **activité essentielle au séjour** (activité de loisir, de bien-être, etc.), type package ou séjours thématiques **ET réservée en amont du séjour**

Points essentiels de la réglementation

Ainsi, si vous souhaitez proposer des « packages » dans le cadre de séjours thématiques qui incluent des prestations proposées par vous, ou par des prestataires intermédiaires, **vous devez vous immatriculer à Atout France afin d'obtenir le statut d'opérateur de voyages et de séjours.**

Cette immatriculation exige d'acquérir en amont :

- **Une attestation de garantie financière**
- **Une attestation d'assurance de responsabilité civile et professionnelle**
- **Le paiement des frais d'immatriculation de 100 € TTC, en ligne, par virement ou par chèque au service Atout France.**

Attestation de garantie financière

« La garantie financière prévue au a du II de [l'article L. 211-18](#) résulte d'un engagement écrit de cautionnement pris :

1° Soit par un organisme de garantie collective doté de la personnalité juridique, au moyen d'un fonds de garantie constitué à cet effet ;

2° Soit par un établissement de crédit, une société de financement ou une entreprise d'assurances habilités à donner une garantie financière ;

3° Soit par un groupement d'associations ou d'organismes sans caractère lucratif ayant fait l'objet d'une autorisation particulière par un arrêté du ministre chargé du tourisme et disposant d'un fonds de solidarité suffisant.

La garantie financière est affectée au remboursement des fonds reçus par l'opérateur de voyages et de séjours au titre des engagements qu'il a contractés à l'égard du voyageur pour des prestations en cours ou à servir et permet d'assurer, notamment en cas de cessation de paiements ayant entraîné un dépôt de bilan, le rapatriement des voyageurs et la prise en charge des frais de séjour supplémentaires qui résulteraient directement de l'organisation du rapatriement. »

Points essentiels de la réglementation

Aujourd'hui, **3 garants financiers** sont principalement connus de nos contacts pour le statut d'agence de voyages :

- **L'APST**, exigeant une contre garantie financière à hauteur de 200 000 €. À savoir que l'adhésion à l'APST s'élèverait à environ 1 500 € par an.
- **Groupama** : exigeant un capital social de 8 000 € minimum.
- **L'UNAT** : exigeant un capital social de 7 500 € minimum, ainsi qu'une dimension sociale et solidaire dans le projet.

« Depuis le 1^{er} octobre 2015, le montant de la garantie financière est illimitée, il suffit qu'elle soit suffisante : son montant est calculé en tenant compte du prévisionnel, de l'expérience et des activités de l'agence. »

[Lien](#) vers le modèle d'attestation de garantie financière.

Assurance responsabilité civile et professionnelle

Cette assurance peut être assez élevée du fait du statut d'opérateurs de voyage et de séjours. Il convient de se renseigner auprès de votre assureur, voire d'en contacter d'autres.

[Lien](#) vers le modèle d'attestation d'assurance.

**Chacun définit ou redéfinit
rapidement son contexte**

Mettre a plat son contexte « pro/perso »

Produit

Clients

Concurrence

Budget

Temps

Compétences

Objectifs



Mettre a plat son contexte « pro/perso »

Produit

Manoir classé du XVIème siècle

11 chambres – 4 étoiles

Salle de réunion

Spa/sauna

Piscine de 20 mètres

Restaurant local de saison/ carte courte

Clients

Parisiens en recherche de vert : couple,
jeune famille avec enfants

Clientèle étrangère de proximité de 20 à
70 ans

Séminaire entreprise axe Paris/Rouen

Concurrence

- * Le Pré des Colombiers
- * Manoir de la Poterie et Spa
 - * Maison Ceronne
- * Le Moulin de Connelles

Budget

Investissement tous les 5 ans : Entre 15
000 et 25 000 € pour des projets
structurants : photos, site, etc

Annuel : 8 000 € soit < 3 %

Temps

Les gérants sont sur tous les fronts !
10 heures par semaine pour Camille
réparties tout au long de la semaine de
manière non régulière
Embauche d'une apprentie marketing

Compétences

Bonne capacité rédactionnelle
Réactivité
A gagner en aisance sur les réseaux
sociaux

Objectifs

600 000 € CA / an

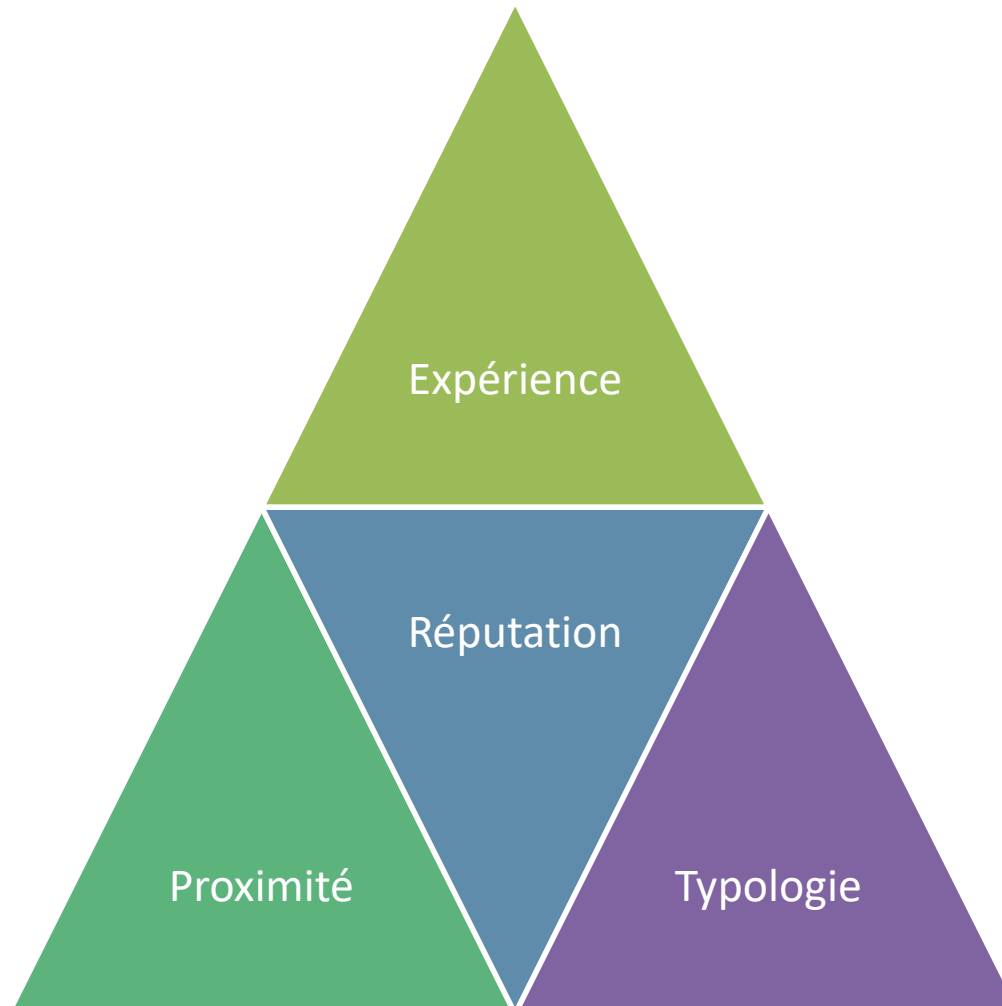
80 % de ventes directes

1^{er} sur Tripadvisor en Normandie

TO de 50 % annuel

**On s'inspire des concepts auxquels
on souhaite ressembler**

Comment procédez-vous ?



**Travailler mon mixte :
offre et personas**

Les Personas

Définition : Un personnage imaginaire représentant un groupe ou segment cible dans le cadre de la vente d'un produit ou service



Persona 5 - famille en visite à Paris 4/5 jours

Jan, Karine, Liam, Rose Duquesne

36, 34, 8 et 11 ans, commercial et enseignante, habitent Liège (Belgique)

sensibilité
tourisme
durable



circonstances

vacances printemps

3 nuits mardi-vendredi

4 jours à Paris pour visiter

les grands monuments de
Paris

passer un jour à Disney

services attendus

- chambres communicantes
- petit déj
- restau sur place

- recommandations visites
- recommandations restaus
- reco promenades

fidélisation HdF

+

autres hôtels groupe VH

++ (retour affaires)

MOTS CLÉS PROMESSE

CONFORT, CENTRAL,

ACCUEIL

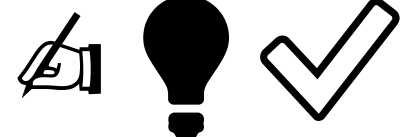
CHALEUREUX

petits +

- réservation ateliers enfants Invalides
- location vélos mise à dispo à l'hôtel

Mes personas visés en version « simplifiés »

	Persona 1	Persona 2	Persona 3	Persona 4
Typologie :				
Séjour type :				
Services attendus :				
Petits + :				
Mots clés de la promesse :				
Sensibilité au durable :				
Capacité à être fidélisé :				
Comment réserve-t-il ? :				

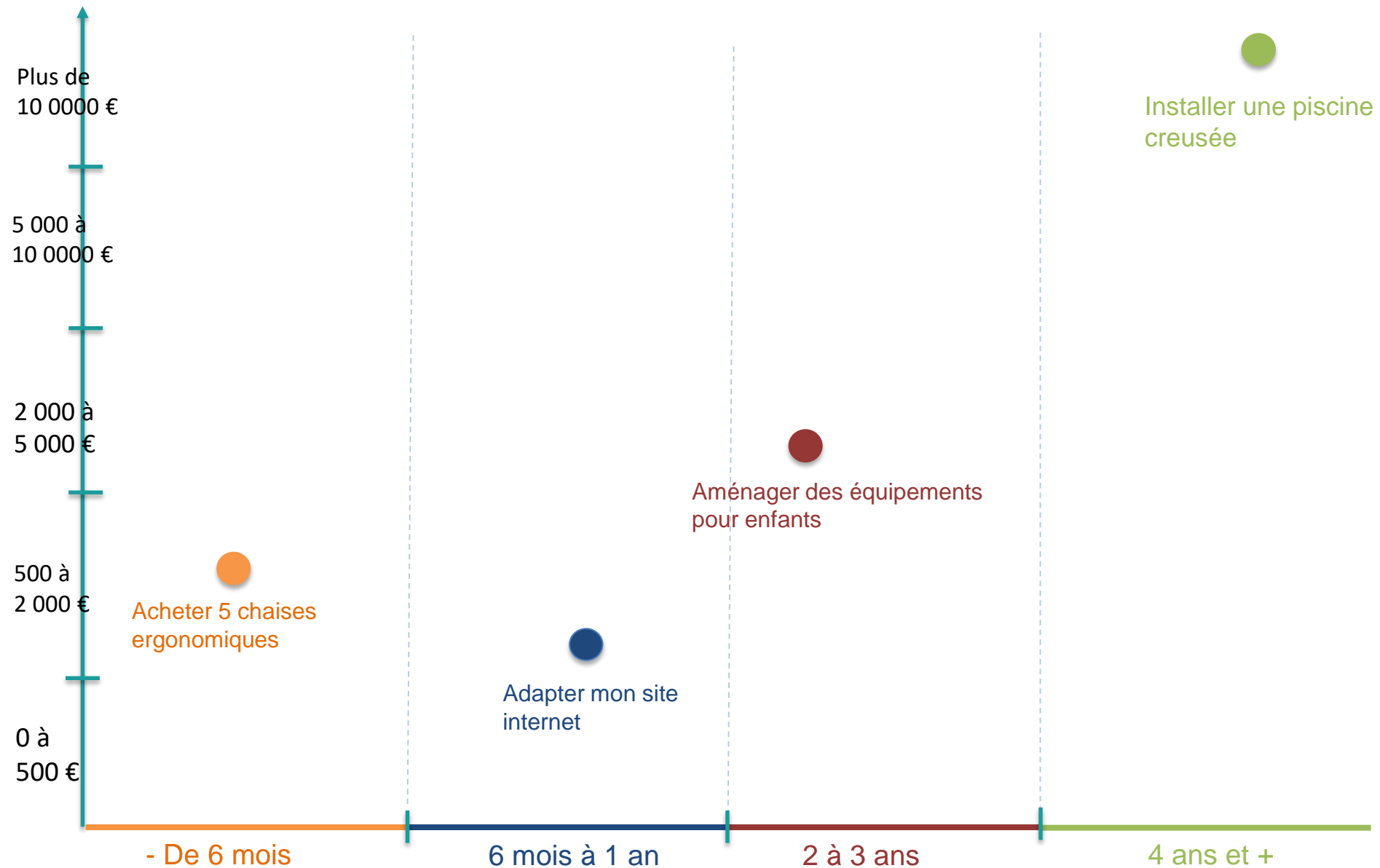


Créer une offre attractive : du diagnostic à l'action

Adéquation entre les besoins des cibles clients et le développement de l'offre

Cibles	Besoins	Actions	Coût	Timing
Clientèle affaires	Adapter les espaces de travail	Acheter 5 chaises ergonomiques	Enveloppe de 1 000 €	De 6 mois

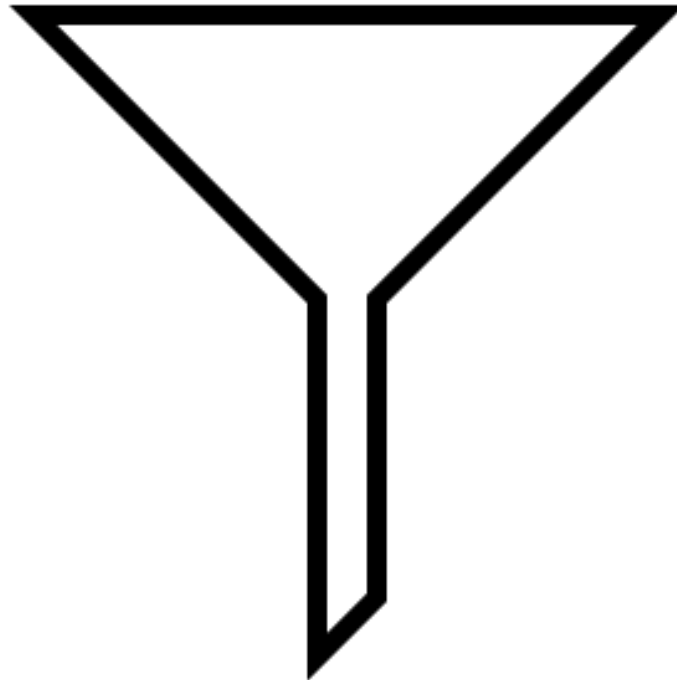
Créer une offre attractive : du diagnostic à l'action



Travailler sa promesse client

Travailler sa promesse client

Définir ses mots clés...

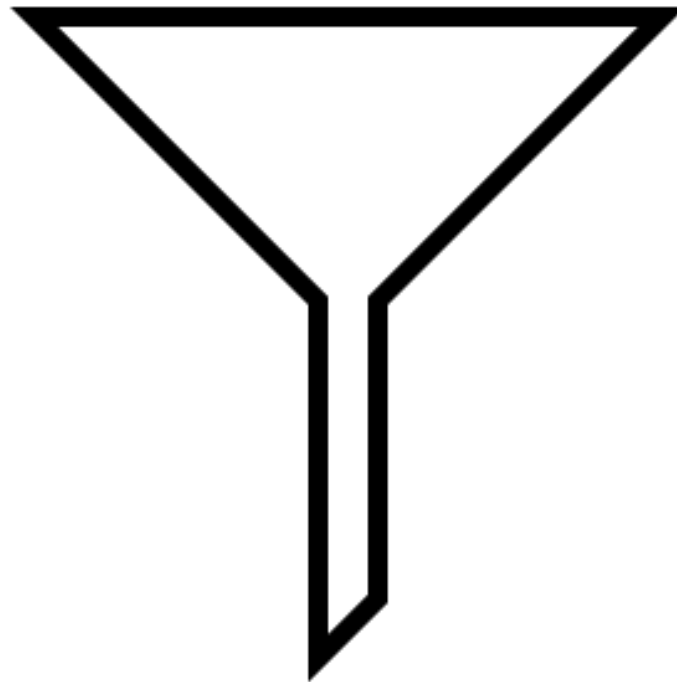


Pour trouver sa phrase d'accroche

Travailler sa promesse client

Exemple 1

Familles
Gîte à la campagne
Convivialité
Décoration chinée
Monument classé
Atelier gastronomie



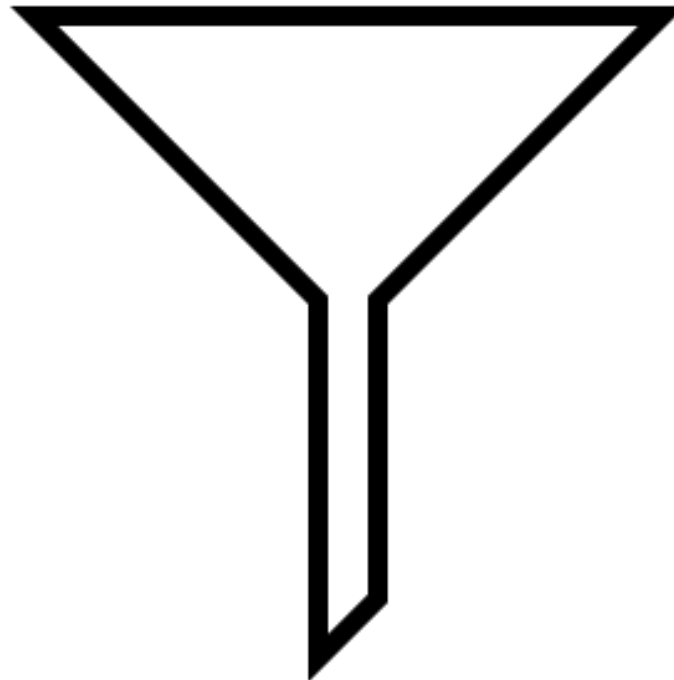
~~Gîte pour familles à la campagne~~

Ressourcez-vous dans un hébergement authentique et convivial

Travailler sa promesse client

Exemple 2

Enfants Rivière
Familles Sensation
Ludique
Découverte Visite guidée en canoë



Voyagez à travers l'histoire de la ville ... au rythme de l'eau

Trouver ses mots clés



Google Trends

Google Trends Comparer



agence de voyage
Terme de recherche

agence de voyages
Terme de recherche

agence réceptive
Terme de recherche

séjour organisé
Terme de recherche



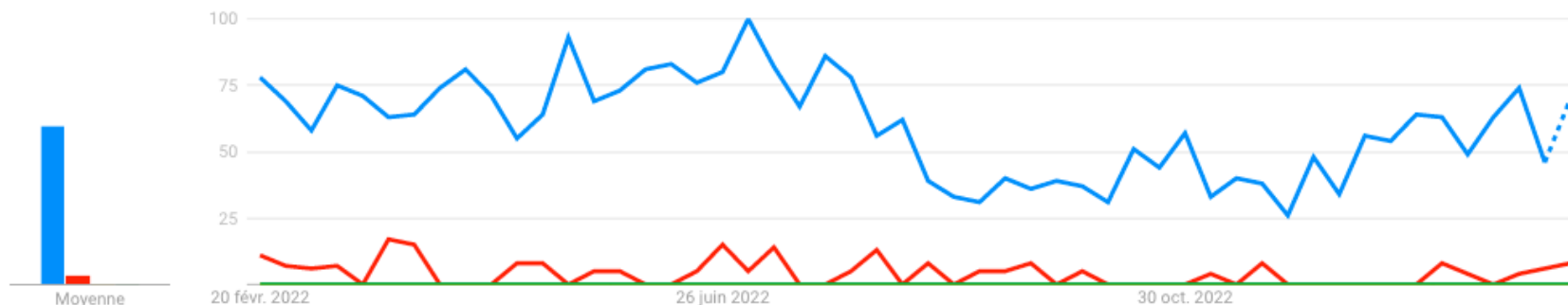
Belgique

12 derniers mois

Toutes catégories

Recherche sur le Web

Évolution de l'intérêt pour cette recherche



Trouver ses mots clés



Google Trends

Google Trends Comparer



gîtes

Terme de recherche

gites

Terme de recherche

gite

Terme de recherche

hébergement de ter...

Terme de recherche



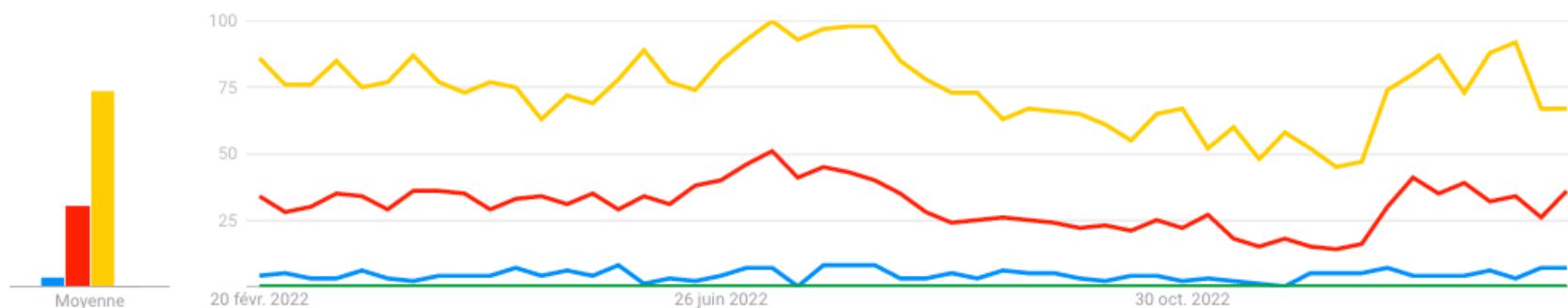
Belgique

12 derniers mois

Toutes catégories

Recherche sur le Web

Évolution de l'intérêt pour cette recherche



Trouver ses mots clés



Keyword Planner

Google Ads | Plan de mots clés

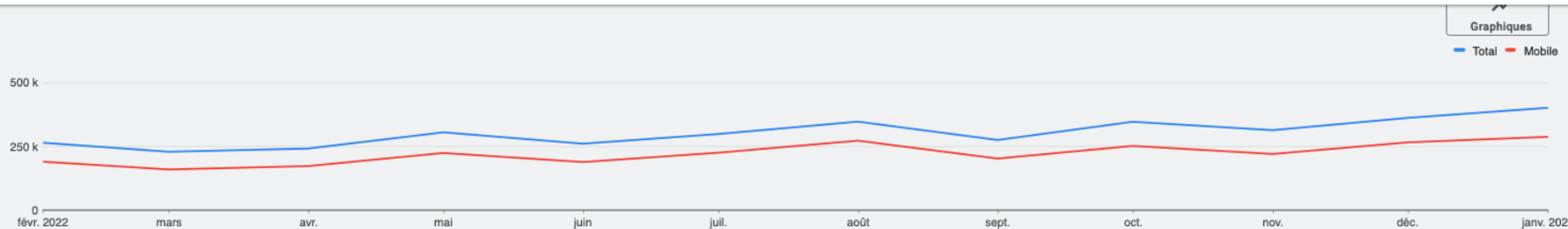
Recherche Rapports Outils et paramètres Actualis... Aide Notifications 140-992-5879 Guest & Strategy jerome@guestetstrategy.com

Site : https://ardenneautrement.com/ France Français Google févr. 2022 - janv. 2023

Télécharger les idées de mots clés

Élargir la recherche : Aucune suggestion trouvée

Affiner vos mots clés



Exclure les idées réservées aux adultes

Ajouter un filtre 845 idées de mots clés disponibles



Affichage des mots clés

<input type="checkbox"/> Mot clé (par ordre de pertinence)	Nombre moy. de recherches mensuelles	Variation sur trois mois	Variation YoY	Concurrence	Taux d'impressions des annonces	Enchère de haut de page (fourchette basse)	Enchère de haut de page (fourchette haute)	État du compte
<input type="checkbox"/> 5 etoile hotel	170	+24 %	+50 %	Faible	-	0,21 €	0,61 €	
<input type="checkbox"/> 5 etoiles	3 600	+22 %	+22 %	Faible	-	-	-	
<input type="checkbox"/> 5 etoiles hotel	170	+24 %	+50 %	Faible	-	0,21 €	0,61 €	
<input type="checkbox"/> ardenn hotel	210	-34 %	+200 %	Faible	-	0,27 €	1,44 €	
<input type="checkbox"/> ardenne belge hotel	10	0 %	0 %	Faible	-	0,34 €	2,32 €	
<input type="checkbox"/> ardenne booking	10	0 %	-100 %	-	-	-	-	
<input type="checkbox"/> ardenne hotel spa	10	+∞	0 %	Moyen	-	0,32 €	0,97 €	
<input type="checkbox"/> ardenne spa	10	-100 %	0 %	-	-	-	-	
<input type="checkbox"/> ardenneautrement	-	-	-	-	-	-	-	
<input type="checkbox"/> ardennes belges hotel	20	0 %	-33 %	Faible	-	0,12 €	0,95 €	

**Je n'oublie pas mes actions
commerciales locales**



Commercial national/international

Webmarketing

Commercial local

Site Internet

Avoir les bons supports



Avoir les bons supports

LIBERTÉ & NATURE

Découvrez le Domaine et ses alentours en parcourant les sentiers balisés et profitez de nos espaces.



Terrain de tennis



Étang de pêche

Nous vous accueillerons avec un très grand plaisir, au cœur de cet écrin de verdure, de bien-être et de plénitude.



Lieu dit « Las Monges » - 33690 Marions
Tél. : +33(0)9 71 72 66 27
Mobile : +33 (0)6 71 43 15 61
domaine@airialdesmonges.com
www.airialdesmonges.com



- COORDONNÉES GPS -
44.372471 (44°22'20.9» N) / -0.103013 (0°6'10.85» W)

- LES ACCÈS -

50 min de Bordeaux et de l'Aéroport par A62 puis A65 sortie Bazas.
Gare SNCF de Langon à 25 minutes.
1h30 de Toulouse par A620 puis A62 et D8.

Arial des Monges

HÉBERGEMENTS • ÉVÉNEMENTS • SPA



Domaine de l'Arial des Monges

A quelques kilomètres de Bordeaux, entre Landes et Gironde, notre domaine d'exception vous invitera à une expérience de séjour unique, de quiétude et de paix.

www.airialdesmonges.com

COTTAGES ANTOINETTE



COTTAGES CHAMPENOIS

AVEC VUE PANORAMIQUE
SUR LE VIGNOBLE & LA MÉTROPOLE REMOISE



Entre Epernay et Reims, au cœur du Parc Naturel de la Montagne de Reims.

- Gîte en duplex de 40 m²
- Climatisation
- Terrasse de 25m²
- Télévision reliée par satellite
- Pour 2 à 4 personnes
- Tablette et enceinte bluetooth
- Produits d'accueil
- WiFi et prise ethernet
- Chambre en mezzanine avec lit king size 180x200 cm
- Salle de bain avec grande douche à l'italienne et double vasque

WWW.COTTAGESANTOINETTE.COM

Se créer son fichier

Répertorier les acteurs locaux :

- Vichy mon Amour
- Allier Bourbonnais Attractivité
- Activités de loisirs
- Restaurations
- Activités évènementielles/réceptives
- Entreprises
- Réseaux d'entrepreneurs-es
- Comités d'Entreprise
- Associations
- Clubs sportifs
- Etc, Etc

Ouvrir son lieu aux partenaires




Au cœur des éléments
MAISON D'HÔTES

 **A l'Ombre Bleue**
Charme, Authenticité & Plaisir

Participer à des évènements

Salon du
Mariage

Rendez
vous en
France
LE SALON

www.rendezvousenfrance.pro

Salon Mondial
du tourisme **MAP**
LE MONDE À PARIS

HORIZONIA

*L'événement professionnel
du tourisme durable*

LYON
EUREXPO
FRANCE
12 ▶ 14 sept.
2023

SALON  **DES**
VACANCES

Contractualiser avec des agences

*W*ineTour
— BOOKING —

YOOLA

DES VOYAGES ET DES ÉVÉNEMENTS ACCESSIBLES À TOUS !

GROOPIZ

Loisirs regroupés entre plus de 50 ans


CYCLOMUNDO
www.cyclomundo.com

VOYAGE
D' 

EVAZIO



Grand
Angle

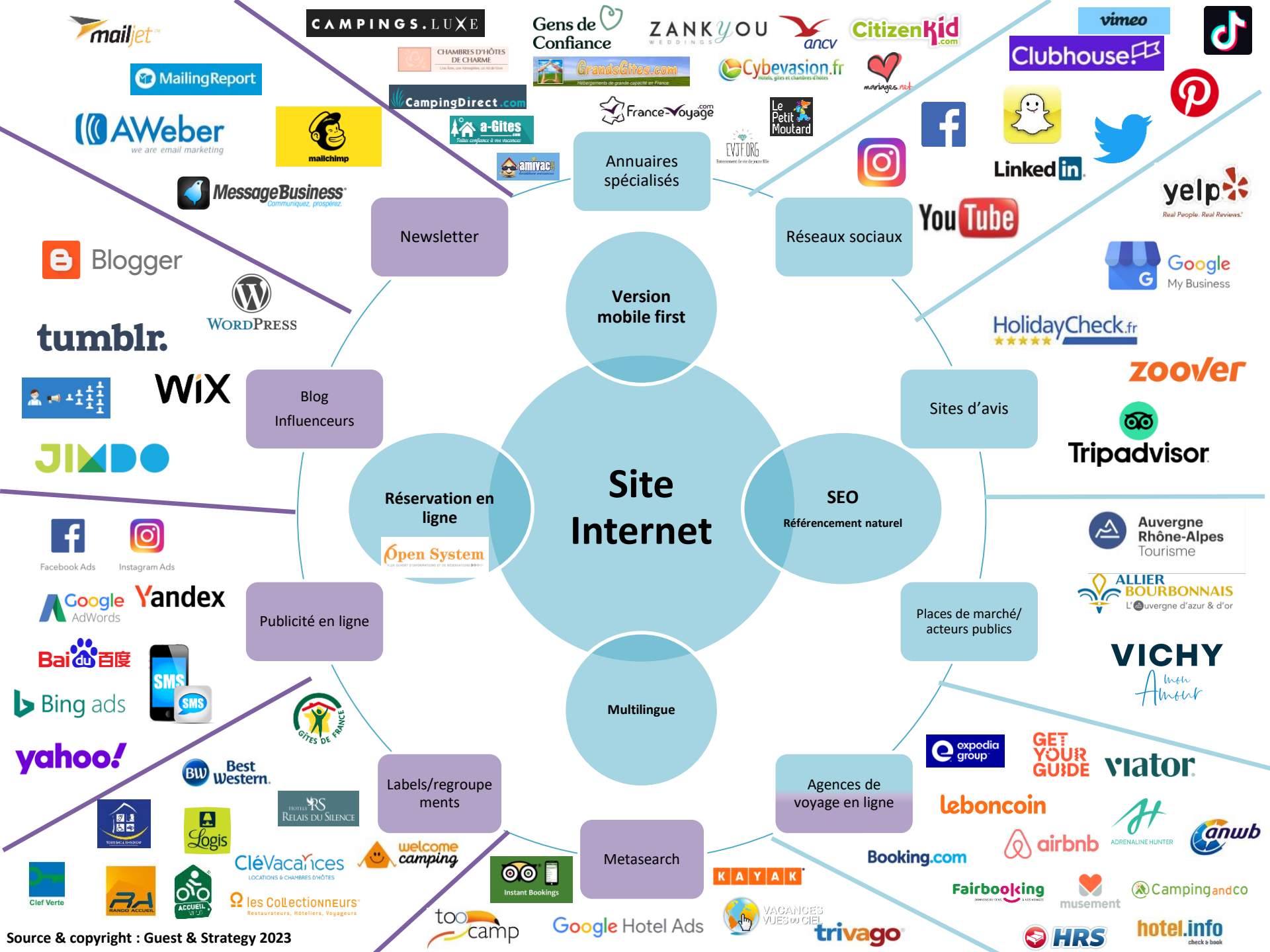
Trek & Vélo

 *french side
travel*



Travel Age

**Je construis ma stratégie marketing
et commerciale**



Je passe à l'action

Booster sa stratégie commerciale

VICHY

*Amor
Amor*