

ENVIRONNEMENT

ECONOMIE

HUMAIN SOCIAL

DEMARCHE DURABLE

Commercialiser votre camping



Bien choisir vos partenaires commerciaux

- * Comment jouer avec les différents types de partenaires (TO, OTA, sites d'annonce, sociaux...) ?
- * Comprendre le fonctionnement de la relation avec chaque partenaire,
- * Analyser vos contrats commerciaux actuels,
- * Rechercher et vous aider à choisir vos futurs partenaires commerciaux.

POURQUOI

Vos objectifs opérationnels

- Contractualiser avec les partenaires commerciaux adaptés à votre activité.
- Développer votre clientèle.
- Accroître votre chiffre d'affaires.

Vos objectifs de développement durable

- Bâtir une relation durable avec vos partenaires.
- Pérenniser votre activité.

Atouts de notre approche

- Accompagnement 100 % opérationnel,
- Accompagnement 100 % personnalisé,
- Accompagnement par un spécialiste de l'hôtellerie de plein air,
- Accompagnement en adéquation avec l'évolution du marché.

Commercialiser votre camping

Bien choisir vos partenaires commerciaux

Étape n°1 : Diagnostic

- Analyse des **contrats TO, OTA** en cours,
- Analyse de la présence sur les **sites internet de commercialisation**.
- Analyse du **chiffre d'affaires** de chaque partenaire : par période de séjour et de réservation, types d'emplacements et typologie de la clientèle.

 **LIVRABLE : Synthèse de l'analyse des performances commerciales des partenaires commerciaux**

Étape n°2 : Information / Formation

- Utiliser le panel d'offre des partenaires.
 - Adapter ses partenaires **commerciaux** aux différentes cibles de clientèle et périodes d'activité.
 - Comprendre les relations avec les partenaires commerciaux.
-  **LIVRABLE : Fiches pratiques « les types de partenaires commerciaux » - « les modes de fonctionnement des contrats de commercialisation »**

Votre contact

Hervé BIGNON

Consultant / Formateur

- optimisation des performances en Hôtellerie de Plein Air
 - h.bignon@francoistourismeconsultants.com

Étape n°3 : Stratégie personnalisée de commercialisation externe

- Définition des **clientèles cibles**,
 - Définition des **périodes cibles**,
 - Recherche des **partenaires potentiels**,
 - Définition des **modes de partenariats**,
-  **LIVRABLE : Plan de commercialisation externe**

OFFRE + : Accompagnement annuel

- Accompagnement permanent au **développement commercial externe**,
- Assistance technique à la **négociation**,
- Assistance technique à la **contractualisation**,
- **Hotline** d'assistance permanente

Durée : 1 à 4 journées (la moitié sur place)

Tarifs : 29 € HT/ emplacement (50 minimum)

Offre + : Forfait mensuel

Frais de déplacement selon forfait en vigueur

Financement : Possibilité de prise en charge en partie par votre OPCA ou subvention régionale.