

**"A vos côtés !"**  
UN DEVOIR - UNE NÉCESSITÉ

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

TOURISME AVEYRON  
Agence de Développement Touristique

CORREZE  
tourisme  
Agence de développement touristique

HAUTE  
LIMOGES  
VIENNE

LOT TOURISME  
AGENCE DE DÉVELOPPEMENT TOURISTIQUE

lozère  
TOURISME

20 MAI 2020 – 14H00

**OFFRE, SERVICES ET ACTIONS DE COMMUNICATION  
POUR CONQUÉRIR DE LA CLIENTÈLE PROCHE ?**

www.idrezo.com

1

**"A vos côtés !"**  
UN DEVOIR - UNE NÉCESSITÉ

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

**Vivian VIDAL**  
Co-fondateur du cabinet 4V  
Co-fondateur de la marque « id-rezo »  
Consultant pour l'industrie du tourisme

vidal@4v.fr

<https://www.facebook.com/vidal.4V>

<https://www.linkedin.com/in/vivian-vidal-7711b8b4/>

4V

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

Certified Facilitator  
LEGO® SERIOUS PLAY®

Analytics  
QUALIFIED  
INDIVIDUAL  
GOOGLE

www.idrezo.com

2

[www.gotostage.com/channel/avoscotes](http://www.gotostage.com/channel/avoscotes)



3

Caractéristiques et spécificités de la clientèle proche

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

## ADAPTER SON OFFRE À LA SITUATION ET AUX ATTENTES DES CLIENTÈLES...

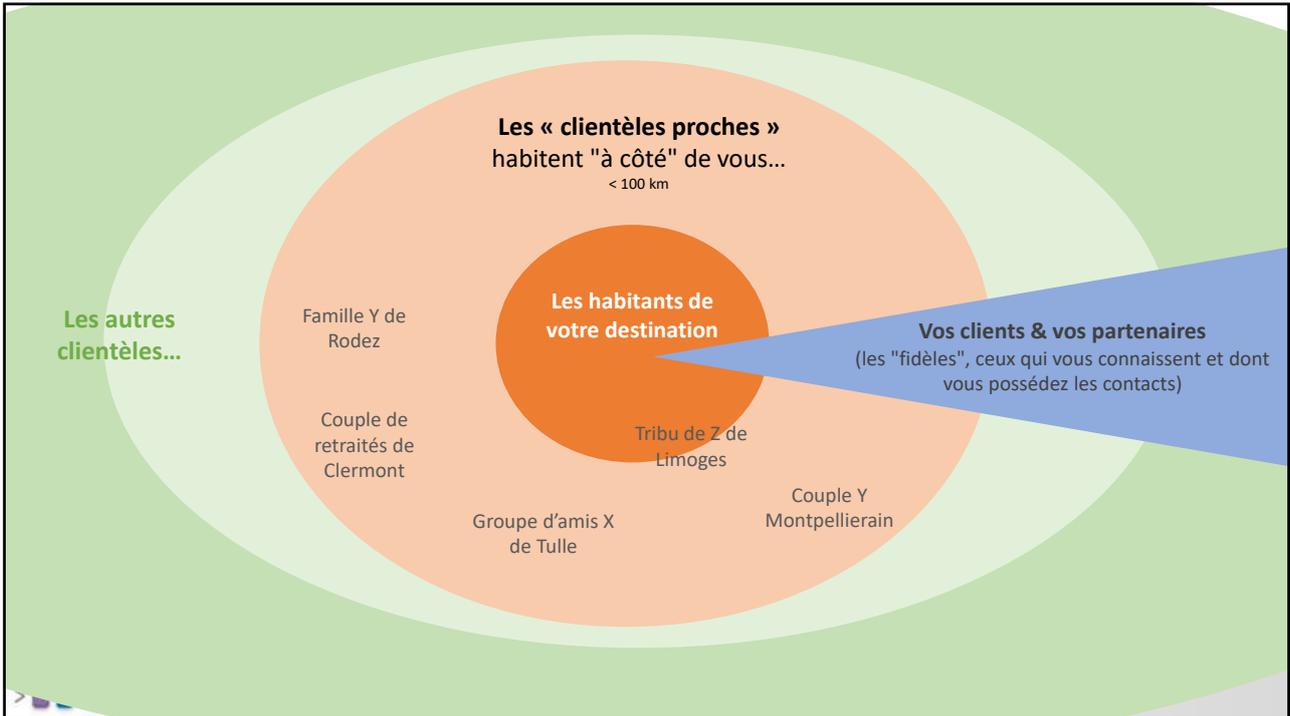
Mais de quelles clientèles peut-on parler ?

Et sur qui pourra-t-on compter,  
dans 15 jours, dans 2 mois ?



[www.idrezo.com](http://www.idrezo.com)

4



5

Offres, services et communication pour les clientèles proches

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

**+75 ans**  
SILENT GENERATION

**65 ans**  
BABY BOOM GENERATION

**50 ans**  
GENERATION X

**35 ans**  
MILLENNIALS

**18 ans**  
GENERATION Z

**10 ans**  
GENERATION ALPHA

[Voir le replay](#)

www.idrezo.com

6

## Caractéristiques et spécificités de la clientèle proche

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

**Il est indispensable de faire des choix de CIBLES pour créer des offres à valeur ajoutée**

=> Réponses fortes à leurs attentes/besoins (valeurs dans le service)  
=> Optimisation des ciblage et des bons canaux de communication

Typologie	Babyboomer et +65 ans	X / + ou - 50 ans	Y / + ou - 35 ans	Z / + ou - 18 ans
<b>Seul</b>	Offre pure, activité, territoire	Offres centrées sur la pratique sportive	Offres expérientielles centrées sur le développement personnel	x
<b>Couple</b>	Offre pure, évènement, territoire	Offres romantiques avec prestations	Offres romantiques avec prestations	Offres romantiques, insolites bon marché
<b>Famille</b>	x	Offres expérientielles	Offres expérientielles	x
<b>Tribu</b>	Privatisation avec services pour regroupements familiaux	Privatisation avec services pour regroupements familiaux	Privatisation avec services pour regroupements festifs	Offres privatives, festives et bon marché

Et mieux encore, si vous pouvez, travaillez avec la technique des personas

>  [www.idrezo.com](http://www.idrezo.com)

7

## Caractéristiques et spécificités de la clientèle proche

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

### Franck



**Adventure seeker**

**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 »

**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:**

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

### La technique du persona

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

>  [www.idrezo.com](http://www.idrezo.com)

8

Caractéristiques et spécificités de la clientèle proche

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

# Les « marqueurs universels » à retrouver dans vos offres

(actuellement valables pour quasiment toutes les cibles)

www.idrezo.com

9

Offres, services et communication pour les clientèles proches

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

Les « marqueurs universels » (à retrouver dans vos offres et valables pour toutes les cibles)

## #1 Adaptation aux impératifs sanitaires

Protocole sanitaire par zone/poste de travail

Mesures de distanciation sociale

Communication

5 GESTES "BARRIÈRE" pour freiner le coronavirus

**DISTANCIATION SOCIALE**

2m (6')

Merci de votre collaboration

**COVID-19**  
Ensemble, on va s'en sortir

AMDEQ

Annnonce évidente sur page d'accueil

Page dédiée « COVID-19 »

+  
FAQ sur les fiches « produit »  
« Je touche quoi ? Je croise qui ?  
Je mange quoi ? » ...

Preuves/mises en scènes « fun »

www.idrezo.com

10

Offres, services et communication pour les clientèles proches

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

L'Hôtel La Ferme de Bourran a rouvert ses portes Boîte de réception x

contact@fermedebourran.com  
À Vidal -  
Rue de Berlin - 12000 Rodez  
Tél : +33 (0) 5 65 73 62 62 - Fax : +33 (0) 5 65 73 14 15  
Mail : [contact@fermedebourran.com](mailto:contact@fermedebourran.com) - Internet : [www.fermedebourran.com](http://www.fermedebourran.com)

Objet : La Ferme de Bourran a rouvert ses portes et peut vous accueillir à nouveau.

M. VIDAL ,

Nous avons eu le plaisir de vous recevoir à l'hôtel la ferme de Bourran.

Suite aux circonstances COVID19, les déplacements ont été restreints, nous avons été contraint de fermer provisoirement notre établissement.

Aujourd'hui, La Ferme de Bourran est rouverte et peut vous accueillir à nouveau.

Nous avons adapté nos services tout en conservant notre esprit:

**Le service des petits déjeuners et des diners**

- Nous prendrons votre commande à votre arrivée.
- Nous vous servirons sur un plateau en chambre, ou dans le salon ou sur la terrasse.
- Chaque aliment est présenté dans un plat sous cloche.

Dans l'attente de vous accueillir, nous vous prions d'agréer, M. VIDAL , nos salutations distinguées.  
Annie, Rosine, Valentine et Anthony

Afin de vous garantir un séjour relaxant et sécurisant, nous avons mis en place un protocole d'hygiène et de sécurité Covid-19 que nous vous invitons à lire, ou à télécharger via le lien ci-dessous:  
[notre-protocole-d-hygiene-et-de-securite-covid19](#)

www.idrezo.com

The screenshot shows a website interface for 'LA FERME DE DOUKRAN'. It features a navigation menu with 'HISTOIRE', 'ACTUALITES', and 'LES JOURS CLAUDEAUX'. A prominent pink banner reads 'RÉOUVERTURE ce 11 MAI. découvrez nos offres pour les retrouvailles.' Below this, a section titled 'NOTRE PROTOCOLE D'HYGIENE ET DE SECURITE COVID-19' details safety measures. A purple sidebar lists services like 'AMBiance', 'ROOM SERVICE', and 'LES CHAMBRES'. A 'RÉSERVER' button is also visible.

11

Offres, services et communication pour les clientèles proches

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

Les « marqueurs universels » (à retrouver dans vos offres et valables pour toutes les cibles)

**#2 Adaptation aux besoins d'espace, de nature, de liberté**

Enrichir la présentation de son offre et valoriser son environnement :

- ✓ Choix des images.
- ✓ Balades « nature » au départ de l'établissement.
- ✓ Spots naturels à découvrir absolument à proximité.
- ✓ Spots de pique-nique (+ mise à disposition d'équipement)
- ✓ Bénéfice de l'usage des espaces « privatifs » à disposition (sur demande).
- ✓ Communiquer sur la densité de population au km<sup>2</sup> ?
- ✓ Expériences à vivre chez vous ou juste à côté
- ✓ ...

www.idrezo.com

The image block contains two photographs. The top one shows a sunset over a rugged, rocky mountain landscape. The bottom one shows a narrow dirt path winding through a dense, green forest with large trees.

12

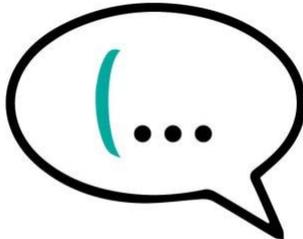
Offres, services et communication pour les clientèles proches

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

Les « marqueurs universels » (à retrouver dans vos offres et valables pour toutes les cibles)

**#3 Adaptation au besoin de se retrouver**

- S'offrir une parenthèse, une "coupure"
- Très souvent 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 la cible des "tracas" du quotidien : les courses, le linge, faire à manger, etc...



**on ouvre une parenthese**

>  www.idrezo.com

13

Offres, services et communication pour les clientèles proches

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

Les « marqueurs universels » (à retrouver dans vos offres et valables pour toutes les cibles)

**#4 Adaptation aux attentes de sens dans sa consommation**

Des enjeux forts, et souvent liés :

- ENGAGEMENT "ECO-RESPONSABLE"
- LE « VRAI » & LE « SAIN »
- LE CIRCUIT COURT - LE LOCAL






**BESOIN POUR VOTRE CLIENTELE DE SE SENTIR ET POUVOIR SE REVENDIQUER « CONSOM'ACTEUR »**

>  www.idrezo.com

14

Offres, services et communication pour les clientèles proches

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

> ■ ■ ■ ■ ■

## Les plus-values importantes pour la clientèle proche et locale

> ■ ■ ■ ■ ■

www.idrezo.com

15

Offres, services et communication pour les clientèles proches

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

> ■ ■ ■ ■ ■

Les « plus-values » pour la clientèle locale

### Je suis un acteur de mon territoire, j'y vis

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






> ■ ■ ■ ■ ■

www.idrezo.com

16

Offres, services et communication pour les clientèles proches

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

Les « plus-values » pour la clientèle locale

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



>  [www.idrezo.com](http://www.idrezo.com)

17

Offres, services et communication pour les clientèles proches

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

Les « plus-values » pour la clientèle locale

**J'ai envie (besoin) 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 de la valeur ajoutée pour déclencher la consommation




>  [www.idrezo.com](http://www.idrezo.com)

18

Offres, services et communication pour les clientèles proches

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

Les « plus-values » pour la clientèle locale

**Je ne peux pas occulter le côté "boulot"**

- Mix fort "travail / loisirs / séjour"
- Une grande partie de votre clientèle "locale" potentielle travaille et/ou va travailler pendant l'été
  - Beaucoup de gens ont puisé dans leurs réserves de congés pendant la période de confinement
- La réponse à cette "schizophrénie" peut être un marqueur intéressant pour un produit touristique
- Très adaptée pour des consommation "excursionnistes"



> [www.idrezo.com](http://www.idrezo.com)

19

Quelles offres possibles pour des clientèles proches ?

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

**Quelles offres pour ces clientèles "proches" ?**

**Des « pistes » possibles ...**



> [www.idrezo.com](http://www.idrezo.com)

20

## Quelles offres possibles pour des clientèles proches ?

**id-rezo**  
l'expertise e-tourisme  
> 

**« Ailleurs, juste à côté »** Gîte rural Cible : Habitants de la destination

[Message]

- Vous avez besoin de changer d'air après 2 mois de confinement... Ça se comprend !
- Et si, pour une fois, vous partiez en séjour à côté de chez vous ?
- Pas besoin de prendre le train, l'avion ou de faire des centaines de kilomètres pour se sentir vraiment en vacances !
- Pas besoin d'aller loin pour se recentrer sur l'essentiel.
- Vous nous connaissez peut-être de nom, mais vous n'êtes sans doute jamais venus chez nous.
- Nous croyons à l'entraide et aux circuits courts.
- Nous pensons que la recommandation est la meilleure des publicités !

[Exemple d'offre]

**« JeVoyagChezMoi » dédiée à tous ceux qui habitent à moins de 100 km !**



>  [www.idrezo.com](http://www.idrezo.com)

21

## Quelles offres possibles pour des clientèles proches ?

**id-rezo**  
l'expertise e-tourisme  
> 

**« Ailleurs, juste à côté »** Hébergement Cible : Habitants de la destination

[Exemple d'offre] «JeVoyagChezMoi» dédiée à tous ceux qui habitent à moins de 100 km, incluant :

- ✓ 3 jours et 2 nuits dans notre gîte pour 4 personnes, réservation 100% en ligne
- ✓ La garantie que le gîte est inoccupé au moins 48h avant votre arrivée, qu'il a été entièrement ventilé, nettoyé et désinfecté.
- ✓ Une carte, une boussole et des itinéraires Google Maps qui vous amène dans les lieux magiques et secrets ici, juste à côté, à découvrir en famille (vous ne le connaissez pas tous on en fait le pari !)
- ✓ 2 dîners bio et local, fourni par le restaurant "La Marmite" (sur commande) et accompagné d'une bouteille de vin.
- ✓ Les paniers petit-déjeuner et les paniers "pique-nique" pour l'ensemble du séjour, livrés le matin.
- ✓ "Le panier du retour" : sur commande, pour repartir chez vous avec le meilleur des produits frais locaux.

MARQUEURS UNIVERSELS	Impératifs sanitaires	Espace, nature, liberté	Respect, valeurs, engagement	Ressourcement, l'essentiel, se retrouver
	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>

**Plus-values importantes pour des "locaux"**



>  [www.idrezo.com](http://www.idrezo.com)

22

## Quelles offres possibles pour des clientèles proches ?

**id-rezo**  
l'expertise e-tourisme  
> 

**« Ailleurs, juste à côté »** Activité Cible : Habitants de la destination

[Message]

- Vous avez besoin de changer d'air après 2 mois de confinement... Ça se comprend !
- Les plus belles activités sont parfois juste à côté de chez soi
- Pas besoin de faire des centaines de kilomètres pour vivre de belles expériences
- Comme vous, nous habitons près des Gorges de XXXX, nous croyons à l'entraide et aux circuits courts.
- Nous pensons que la recommandation est la meilleure des publicités !

[Exemple d'offre]  
L'offre « soirée trésor » pour les habitants de la Vallée de XXXX



>  [www.idrezo.com](http://www.idrezo.com)

23

## Quelles offres possibles pour des clientèles proches ?

**id-rezo**  
l'expertise e-tourisme  
> 

**« Ailleurs, juste à côté »** Activité Cible : Habitants de la destination

[Exemple d'offre]  
L'offre « soirée trésor » pour les habitants des Gorges du XXXX

- ✓ La location de canoë 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 pour trouver les 3 indices le long du parcours et peut-être aboutir au trésor de la rivière !
- ✓ La médaille de l'explorateur pour les "tout petit" qui pagaient jusqu'au bout du parcours.
- ✓ La navette privative, électrique, juste pour votre tribu, pour revenir au point de départ
- ✓ La collation en mode "pique-nique" 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
		<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>

**Plus-values importantes pour des "locaux"**



>  [www.idrezo.com](http://www.idrezo.com)

24



## Quelles offres possibles pour des clientèles proches ?

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

Activité Cible : couples - proximité

**« À deux, enfin ! »**

[Message]

- Vous ne supportez plus vos enfants après 2 mois de confinement... Ça se comprend !
- Vous avez une solution de garde pour 3 heures ? Nous avons ce qu'il vous faut !
- Pas besoin de prendre le train, l'avion ou de faire des centaines de kilomètres pour se retrouver vraiment à 2 !
- Pas besoin d'aller loin pour se recentrer sur l'essentiel.

[Exemple d'offre]

**« Apéro à deux sur le lac »**



> [www.idrezo.com](http://www.idrezo.com)

27

## Quelles offres possibles pour des clientèles proches ?

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

Activité Cible : couples - proximité

**« À deux, enfin ! »**

[Exemple d'offre]

**« Apéro à deux sur le lac »**

- ✓ Un canoë biplace toujours disponible et réservable en ligne jusqu'à 2h avant votre arrivée, même afterwork
- ✓ Equipements (canoë, casques, pagaies, gilets) nettoyés, désinfectés et prêts à votre arrivée
- ✓ Un kit complet de pique-nique éco-responsable, uniquement des produits locaux et 2 jolis verres à vin et une bouteille de vin bio offerte par la maison !
- ✓ Une carte des plus beaux spots de pique-nique sur les petites îles de notre lac...



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"**







> [www.idrezo.com](http://www.idrezo.com)

28

## Quelles offres possibles pour des clientèles proches ?

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

» < > < > < > < >

« Ensemble, c'est tout ! »

Hébergement : Chambres d'hôtes    Cible : Tribu - proximité

[Message]

- Il nous tarde tous de pouvoir revoir nos proches après 2 mois de confinement... Ça se comprend !
- Parce qu'être ensemble c'est le plus important !
- Parce que ces moments-là sont précieux.
- Parce qu'un anniversaire ça se fête avec ses proches !
- Parce qu'on s'occupe de tout pour vous !



[Exemple d'offre]

« Le domaine pour vous »

» < > < > < > < >

www.idrezo.com

29

## Quelles offres possibles pour des clientèles proches ?

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

» < > < > < > < >

« Ensemble, c'est tout ! »

Hébergement : Chambres d'hôtes    Cible : Tribu - proximité

[Exemple d'offre] « Le domaine pour vous »

- ✓ Privatisation de l'ensemble du domaine (4 chambres d'hôtes, la cuisine, la salle à manger, le jardin, la piscine...) pour 10 personnes maximum – réservable et payable en ligne avec moyen de paiement collaboratif
- ✓ 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"



» < > < > < > < >

www.idrezo.com

30

## Quelles offres possibles pour des clientèles proches ?

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

» > < < < < <

« Ensemble, c'est tout ! »

Activité : Bateau promenade Cible : Tribu - proximité

[Message]

- Parce qu'être ensemble c'est le plus important !
- Parce que ces moments-là sont précieux.
- Parce que l'on a souffert de ne plus se voir.
- Parce qu'un anniversaire ça se fête en famille !
- On réserve tout pour vous !



[Exemple d'offre]

« Une famille, une soirée, un bateau »

» < < < < <

www.idrezo.com

31

## Quelles offres possibles pour des clientèles proches ?

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

» > < < < < <

« Ensemble, c'est tout ! »

Activité : Bateau promenade Cible : Tribu - proximité

[Exemple d'offre]

« Une famille, une soirée, un bateau »

- ✓ Privatisation du bateau (6 personnes minimum – groupe de 10 maximum) : 3h pour un magnifique moment sur le lac de XXX
- ✓ Afterwork conseillé pour s'adapter à vos contraintes de travail et profiter du site quand tout le monde est parti...
- ✓ Sonorisation du bateau avec vos playlists préférées !
- ✓ Apéro dinatoire du matelot possible sur commande : *Magnifique Viognier, jus de fruits bio, charcuterie locale, fromages locaux* et/ou possibilité pour vous d'emporter ce que vous voulez.
- ✓ La blague du capitaine 😊

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"

CONSUM'ACTEUR

JE NE SUIS PAS UN TOURISTE

EASY

SUR MESURE



» < < < < <

www.idrezo.com

32

## Quelles offres possibles pour des clientèles proches ?

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

> [Icons]

**« Vacances & télétravail, c'est possible ! »**

Hébergement    Cible : famille – proximité "éloignée"

[Message]

- Parce que le confinement a mis le chantier dans les congés de la famille ...
- Parce qu'être ensemble c'est le plus important !
- Parce qu'il est possible de télétravailler et de profiter des siens.
- On a pensé à vous !

[Exemple d'offre]

**« Décompression et télétravail »**

Gîte de charme SPA & télétravail en Normandie  
★ 5.0 (14) - Superhost - Theillemont, Normandie, France





> [Icons]    www.idrezo.com

33

## Quelles offres possibles pour des clientèles proches ?

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

> [Icons]

**« Vacances & télétravail, c'est possible ! »**

Hébergement    Cible : famille - proximité

[Exemple d'offre]

**« Décompression et télétravail »**

- ✓ 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 haut débit.
- ✓ Des services dédiés au télétravail : un grand écran pour brancher l'ordinateur, un clavier à disposition, une imprimante, un fond vert pour les visio-conférences, un éclairage adapté.
- ✓ La production de factures pour les entreprises si nécessaire
- ✓ Des vélos 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 !

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

**Plus-values importantes pour des "locaux"**





> [Icons]    www.idrezo.com

34

Quelles offres possibles pour des clientèles proches ?

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

Wooliba

Trouver le Parfait Équilibre entre Productivité et Bien-être

Augmenter votre productivité et votre efficacité en profitant quelques jours de télétravail et de changer l'atmosphère pour retrouver vos idées en avant pensée.

Entrez votre mail ici

Inscrivez-vous

Que proposons nous ?

Fatigué-e de la routine métro boulot dodo, envie d'aventure et de voyage sans consommer vos jours de congés ? Wooliba vous offre la solution ! Des séjours d'évasion et de dépassement sur mesure avec une infrastructure permettant de conserver votre capacité de travail. Nous mettons à votre disposition :

Poste de travail	Internet haut débit	Salles de réunion	Carte SIM
Hébergement	Activités adaptées	Excursions	Gardieries

Télétravailler ailleurs  
Plusieurs créneaux adaptés au télétravail sont proposés.

Personnaliser votre séjour  
Nos séjours sont personnalisés selon vos envies.

Vivre l'expérience  
Prenez votre bien-être tout en augmentant votre productivité.

www.idrezo.com

35

Quelles offres possibles pour des clientèles proches ?

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

«Day use – télétravail ! »

Hôtel Cible : urbain

[Message]

- Parce que parfois on peut avoir besoin de s'isoler pour travailler sereinement, même juste une journée
- Vous avez besoin d'un moment particulier pour avancer sur un sujet majeur et ne penser à rien d'autre
- Vous avez besoin d'un espace connecté et d'équipements adaptés au télétravail
- Vous voulez pouvoir prendre l'air ou faire un sauna dans la journée
- Vous voulez en profiter pour manger des produits sains préparés par notre chef

[Exemple d'offre] « Day use télétravail »

Hôtel business en journée

La solution idéale pour se détendre, s'isoler ou simplement se reposer quelques heures : nos milliers de chambres d'hôtel en journée n'attendent plus que vous.

OÙ ?  
Ville, hôtel, aéroport...

QUAND ?  
Aujourd'hui

VOIR LES HÔTELS

www.idrezo.com

36

## Quelles offres possibles pour des clientèles proches ?

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

Hotel Cible : urbain

### « Day use – télétravail ! »

[Exemple d'offre]

« 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 notre chambre « télétravail » (ou de l'espace privatif spécifique de notre zone de co-working) avec un vrai bureau, un vrai siège et une connexion internet haut débit, un grand écran pour brancher l'ordinateur, un clavier à disposition, une imprimante, un fond vert pour les visio-conférences, un éclairage adapté.
- ✓ Boissons fraîches et chaudes en commande libre 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 déjeuner servi en chambre ou sur votre espace privatif de travail pour faire une pause en découvrant le meilleur des produits locaux

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

**Plus-values importantes pour des "locaux"**

www.idrezo.com

37

## Quelles offres possibles pour des clientèles proches ?

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

Restaurant Cible : clientèle proche

### « Le restaurant à la maison, c'est possible ! »

[Message]

- Parce qu'on a très envie de manger à nouveau dans son restaurant préféré... mais qu'on ne peut pas !
- Parce que c'est bien de faire un break dans la gestion et la préparation des repas
- Parce que manger du "beau", du "bon", du "sain" c'est important
- Parce que il me tient à cœur de voir perdurer un restaurant que j'aime

[Exemple d'offre]

« Le restaurant à la maison »

LES VIGNES PROPOSENT AVEC ENJOIE ET SÉRÉNITÉ UN RESTAURANT A LA MAISON  
RÉSERVATION pour vendredi, samedi et dimanche  
Vendredi et samedi de 19.15/20.00 à récupérer sur place  
Dimanche de 11.30/12.30 sur place  
Possibilité de livraison sur tous les villages autour de Vairras ( rayon de 25 km)  
Merci de votre compréhension nous essayons de nous adapter , avec des produits de producteurs locaux comme nous en avons l'habitude et avec une vaisselle biodégradable.  
Et mesures d'hygiène respectées .  
I&Y #aemporter #vairras @restaurant\_sepia

www.idrezo.com

38

## Quelles offres possibles pour des clientèles proches ?

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

> [couleurs]

**« Le restaurant à la maison, c'est possible ! »**

Restaurant    Cible : clientèle proche

[Exemple d'offre]

**« 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 25km (pour 2 repas minimum)
- ✓ Le petit mot du chef : pour chaque livraison, le conseil cuisson pour ne rien perdre des saveurs
- ✓ **Le petit défi du chef : la photo de l'assiette dressée par le chef. A vous de faire mieux et de poster le résultat sur la page Facebook du restaurant (le plus beau dressage gagne un repas)**

MARQUEURS UNIVERSELS	Impératifs sanitaires	Espace, nature, liberté	Respect, valeurs, engagement	Ressourcement, l'essentiel, se retrouver
	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>

**Plus-values importantes pour des "locaux"**







> [couleurs]    www.idrezo.com

39

## Offres, services et communication pour les clientèles proches

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

> [couleurs]

**Pratique sportive à proximité**

Accompagnateur pleine nature    Cible : pratiquants VTT, locaux

[Message]

- Parce que juste à côté de chez vous, vous croyez connaître par cœur le massif du XXX ... et que je vais vous prouver l'inverse
- Parce qu'il y a tout à côté des parcours VTT et des lieux magiques à voir... mais impossibles à faire en une journée
- Parce que vous avez besoin de vous retrouver entre potes et passionné.e.s de VTT et de nature
- Parce qu'organiser son bivouac et dormir avec son VTT est une expérience à vivre
- Parce que je m'occupe de tout
- ...

[Exemple d'offre]

**« Back to Basic VTT »**





> [couleurs]    www.idrezo.com

40

## Quelles offres possibles pour des clientèles proches ?

**id-rezo**  
l'expertise e-tourisme  
> 

### Pratique sportive à proximité

Prestataire activités    Cible : pratiquants VTT, locaux

**[Exemple d'offre]**  
« Back to Basic VTT »

- ✓ L'encadrement par un accompagnateur diplômé d'état (B.E) et fourniture du topo-synthèse et des cartes IGN correspondante : 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
- ✓ 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 plantes locales + « 0 trace du passage »

MARQUEURS UNIVERSELS	Impératifs sanitaires	Espace, nature, liberté	Respect, valeurs, engagement	Ressourcement, l'essentiel, se retrouver
	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>

**Plus-values importantes pour des "locaux"**




>  [www.idrezo.com](http://www.idrezo.com)

41

## Quelles offres possibles pour des clientèles proches ?

**id-rezo**  
l'expertise e-tourisme  
> 

### D'autres pistes ...

Hébergement	Activité
-------------	----------

Commercialiser un hébergement par sa dimension historique.

S'associer avec d'autres hébergeurs pour proposer une boucle en moto, à vélo, à cheval pour une cible affinitaire.

Valoriser l'isolement et les plaisirs « simples » à proximité.

Valoriser l'isolement et la garantie de déconnexion (pas de réseau).

Valoriser la dimension « nature » avec une offre de services associés (inclusive) sur la découverte de la faune et la flore locales.

Valoriser des séjours « sportifs » de pleine nature en s'appuyant sur les spots naturels à proximité, ainsi que sur les services des prestataires d'activités (VTT, cyclo, escalade, canyoning, etc...)

Valoriser des visites/balades accompagnées sous l'angle historique.  
« Les secrets de ... »

Proposer des activités praticables avec son chien.

Repenser la location sèche : développer des scénarios d'aventure (type Gaming) pour enrichir la proposition de valeur.

Enrichir ses activités de moments conviviaux autour des produits locaux (en lien avec les producteurs).

Proposer des chèques cadeaux (fêtes des mères, fêtes des pères, anniversaires).

Proposer des codes promo pour les locaux. #enfindéconfiné

Proposer des horaires différents spécifiques pour les locaux

>  [www.idrezo.com](http://www.idrezo.com)

42

Offres, services et communication pour les clientèles proches

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

Comment adresser ses offres aux clientèles locales ?

Les leviers de communication possibles...

www.idrezo.com

44

Offres, services et communication pour les clientèles proches

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

Communication directe auprès de ses clients locaux.

Ce contenu web permet aussi de recevoir le trafic des publicités éventuelles mais aussi de capter du trafic naturel (SEO).

www.idrezo.com

45

Offres, services et communication pour les clientèles proches

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

Le courrier...

ADREXO

MEDIAPOST  
Créer des opportunités, révéler vos savoir-faire

LA POSTE SOLUTIONS BUSINESS

**Attitude entreprises**

Fichier de location des adresses postales des entreprises et des professionnels enrichies de données qualifiantes.

**Attitude conso**

Fichier de location d'adresses postales qualifiées de critères géographiques, socio-démographiques et comportementaux des particuliers.

**Nouveaux voisins**

Fichier de location d'adresses postales des nouveaux emménagés.

Entre 185 et 258 € pour mille adresses qualifiées, hors frais d'envoi du courrier (environ 30 ct./courrier).

www.idrezo.com

46

Offres, services et communication pour les clientèles proches

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

Google Ads

Google My Business

Le Grand Arbre  
1225 Rue de Bionne  
34070 Montpellier

Accueil  
Posts  
Infos  
Menu  
Statistiques  
Avis  
Chat  
Photos  
Réservations  
Services  
Site Web  
Utilisateurs

Où se trouvent vos clients ?

Trouvez de nouveaux clients dans les zones où vous exercez.

Définir un rayon autour de votre entreprise

Définir des zones spécifiques

Où souhaitez-vous que votre annonce soit diffusée ?

Saint-Jély-du-Fesc  
Saint-Clément-de-Rivière  
Prades-le-Lac  
Montferrier-sur-Lez  
Montpellier

Table de l'audience potentielle  
3262793  
personnes par mois

Définissez votre produit ou service

Dans quelle langue voulez-vous diffuser des annonces ?

Français

Définissez votre budget

Sélectionnez l'option la plus efficace pour votre entreprise et les résultats que vous souhaitez obtenir. Vous pouvez définir un budget mensuel ou quotidien.

5 € en moyenne par jour • Budget mensuel max. : 152 €

RECOMMANDATION PERSONNALISÉE

8 € en moyenne par jour • Budget mensuel max. : 243 €

12 € en moyenne par jour • Budget mensuel max. : 365 €

SAISISSEZ VOTRE PROPRE BUDGET

www.idrezo.com

47

## Offres, services et communication pour les clientèles proches

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

Via les Ads Facebook et Instagram



Lieux

Personnes habitant ici

- Personnes habitant ou ayant récemment habité ici
- Personnes habitant ici**
- Dans les environs
- De passage

Génération de prospects

- Campagne
  - Objectif
- Ensemble de pu
  - Page
  - Catalogue
  - Audience
  - Placements
  - Budget et calendrier
- Publicité
  - Identité
  - Format
  - Média
  - Texte
  - Formulaire instantané



www.idrezo.com

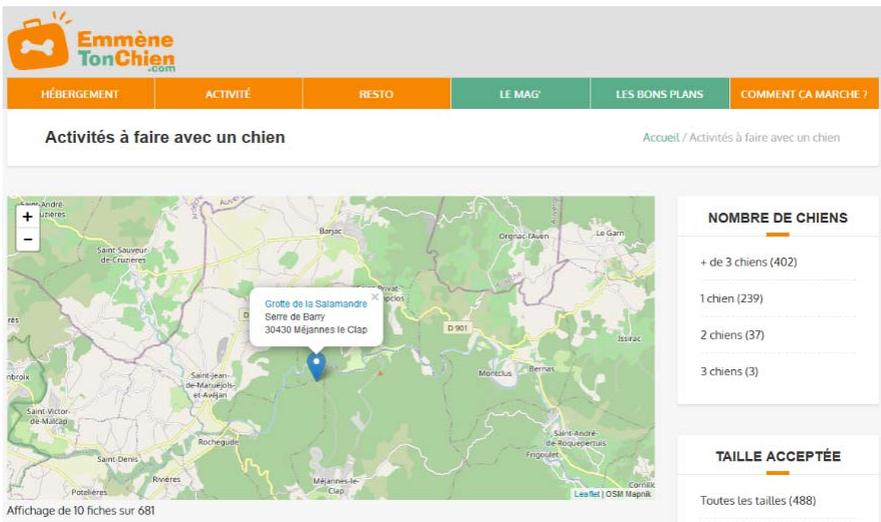
48

## Distribuer son offre...

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

Via des intermédiaires pertinents pour toucher les clientèles proches...





Emmène TonChien.com

HÉBERGEMENT ACTIVITÉ RESTO LE MAG LES BONS PLANS COMMENT CA MARCHE ?

Activités à faire avec un chien

Accueil / Activités à faire avec un chien

Grotte de la Salamandre  
Serre de Barry  
30430 Méjannes le Clap

NOMBRE DE CHIENS

- + de 3 chiens (402)
- 1 chien (239)
- 2 chiens (37)
- 3 chiens (3)

TAILLE ACCEPTÉE

Toutes les tailles (488)

Affichage de 10 fiches sur 681

id-rezo

© Copyright id-rezo 2020 - Tous droits de reproduction réservés

49

**chilowé** — 100 KM PARIS — TOUTE LA FRANCE — BEST OF ÉTÉ — SAVOIR-FAIRE — CHALLENGE — INSPIRATION — FESTIVAL — GUIDE

# K.O. PAR ALIGOT!

RESTAURANT AUBRAC

© LES ZED

PETITE ADRESSE | RESTO | 1/2 JOURNÉE À 1 JOURNÉE | TESTÉ ET RECOMMANDÉ PAR Pigeon Sarceur

**OCCITANIE**  
**Gloutonner au milieu de l'Aubrac**

L'Aubrac, c'est ce plateau à cheval sur les départements de l'Ardèche, de la Lozère et du Cantal. Avec un tel emplacement, le sujet de la bouffe ne peut pas être pris

**INFOS PRATIQUES**

- NOM: **Le Buron de Born**
- LOCALISATION: **Marchastels (Lozère)**
- SAISON IDÉALE: **Été, printemps**

50

Offres, services et communication pour les clientèles proches

id-rezo l'expertise tourisme

Via les sites de destination

**PARIS**  
 QUI? TEMPS CLIMATIQUE  
 J'ADORE L'ÉTÉ  
 FAVORITE D'ÉTÉ

**FONTAINEBLEAU**  
 SORTIR DE FONTAINEBLEAU  
 Le Département est un véritable terrain de jeu et de loisir, idéal pour toute la famille et idéal pour les enfants. Une destination authentique, au milieu des bois dans les forêts, des champs verts dans les parcs et jardins. Et un peu pour tous les goûts, évidemment!

Arboretum des Dianthes 9,5 €  
 Les Jardins de Fontainebleau 7,9 €

www.idrezo.com

51

Offres, services et communication pour les clientèles proches

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

<https://www.reunion.fr/nos-experiences>  
<https://www.audetourisme.com/fr/experiences/>

www.idrezo.com

52

Offres, services et communication pour les clientèles proches

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

Affichage, flyers, PLV locale...

www.idrezo.com

53

Offres, services et communication pour les clientèles proches

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

Presse locale, presse institutionnelle locale, blog locaux, pages et groupes Facebook locaux, ...

Midi Libre

LA DÉPÊCHE DU MIDI

Blogs & webzine  
Pages & Groupes Facebook

blog

CENTRE PRESSE  
LE JOURNAL DE L'AVEYRON

TOTEM  
TOUS LES TEMPS DE LA RADIO  
www.RADIO TOTEM.NET

PAC  
Libres & Infos

QUATRE ENFANTS  
le blog d'une famille normande

Fais pas ta Migouée  
EVASIONS  
D'ICI ET D'AILLEURS

Un Monde à Vélo  
LE BLOG QUI DORNE ENVIE DE TOYAGE À VÉLO

france bleu occitanie

france bleu limousin

L'INCUBATEUR DE WEEK-ENDS  
AVENTURE TOUS SAISON AU GRAND AIR

Bienvenue sur le forum des familles voyageuses !  
Avec Mmes Enlente.fr

www.idrezo.com

54

À quel prix tout ça ?

id-rezo  
l'expertise e-tourisme

**Au prix juste !**

Baisser le prix ne rassure ni sur les préoccupations sanitaires, ni sur le besoin de sécurité.

« Les hôtels qui cèdent les plus rapidement à la baisse des prix et qui baissent le plus leurs tarifs peuvent être les derniers à se redresser lorsque la demande revient ». Dan Skodol, responsable RM et analyse des prix chez Cendyn – [Source Skift](#)

« Les clients se souviendront davantage de leur expérience d'annulation que du tarif qu'ils ont payé ». Mike Chuma, vice-président, marketing mondial, chez IDEaS, un éditeur de logiciels – [Source Skift](#)

Au-delà du prix, la souplesse des conditions d'annulation ainsi que la richesse et la pertinence des services inclus seront porteurs de valeur ajoutée.

Plus on touche une clientèle proche, plus elle achète du service : la valeur ajoutée est plus dans le service apporté que dans le produit en lui-même.

id-rezo

© Copyright id-rezo 2020 - Tous droits de reproduction réservés

55

**"A vos côtés !"**  
UN DEVOIR - UNE NÉCESSITÉ





**20 MAI 2020 – 14H00**

**OFFRE, SERVICES ET ACTIONS DE COMMUNICATION  
POUR CONQUÉRIR DE LA CLIENTÈLE PROCHE ?**

 [www.idrezo.com](http://www.idrezo.com)