

# CONSEIL D'ADMINISTRATION LOIRE TOURISME



# POINT D'ETAPE

# PROSPECTION REGIONAL PARTNER



# Préambule

- Agréger des offres et les mettre en relation avec des porteurs de projet par un partenariat ciblant uniquement des annonceurs dans le secteur du tourisme.
- Maintenir et faire évoluer des activités touristiques sur le territoire pour renforcer l'attractivité du département.



## ORGANISATION DE LA MISSION

### SUR LE TERRITOIRE

#### 1 - Informer nos partenaires naturels

(Offices de tourisme de pôle, chambres consulaires, chargé de mission économique et tourisme des communautés d'agglomération, élus et membres de la commission technique tourisme)

#### 2 - Repérer les opportunités de reprise sur le territoire en associant les partenaires à la démarche (rencontre avec la CCI, activation des réseaux professionnels, recherche multi supports...)

#### 3 - Rencontre de terrain avec les professionnels désireux de céder leur activité.



## ORGANISATION DE LA MISSION AVEC REGIONAL PARTNER

### 1 – Alimentation du site internet

[www.pole-implantation-tourisme.org](http://www.pole-implantation-tourisme.org)

Près de 22 400 visiteurs uniques, site internet visible sur les moteurs de recherche et attractif pour les investisseurs.

### 2 – Présentation des offres du territoire

### 3 – Mise en relation avec les porteurs de projets et suivi



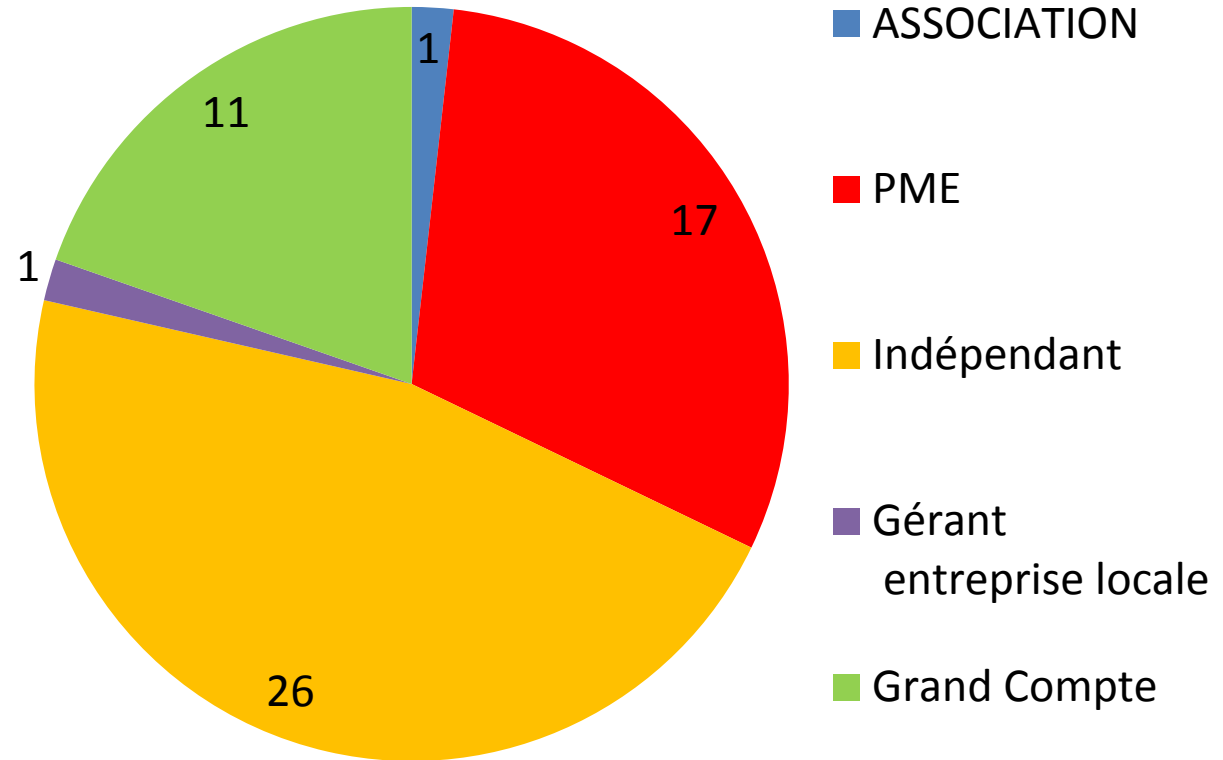
## DETECTION DES PROJETS

**A ce jour :**

- ✓ **43 cahiers des charges** correspondant à des projets de reprise ou de création d'activités touristiques.
- ✓ **12 grands comptes et 3 prescripteurs** (groupes hôteliers, villages vacances...)
- ✓ La majorité des projets portent sur **l'hébergement**, en particulier l'hôtellerie et l'hôtellerie de plein air.



# REPARTITION DES PORTEURS DE PROJETS



# ANALYSE DE FREQUENTATION DU SITE INTERNET

[www.pole-implantation-tourisme.org](http://www.pole-implantation-tourisme.org)

	Nombre de sessions	Nombre d'utilisateurs	Nombre de pages vues
Site Pôle implantation tourisme	44 358	35 009	183 229
Espace Loire (espaces territoires + opportunités)	1 416	1 260	14 179

Données du 1<sup>er</sup> avril au 27 octobre 2016 – Source Régional Partner



**Six opportunités de « reprise » détectées depuis le début de la mission**

**TOP 3 DES OPPORTUNITES LES PLUS ATTRACTIVES**

- ✓ Camping de Feurs
- ✓ Appel à projets de Chalmazel
- ✓ Hôtel-restaurant Roanne



## MISSION DE PROSPECTION REGIONAL PARTNER PERSPECTIVES 2017

- ✓ Capitalisation et enrichissement des outils marketing utilisés en 2016
- ✓ Identification et qualification des interlocuteurs et décisionnaires stratégiques
- ✓ Optimisation et capitalisation du suivi des contacts à potentiel
- ✓ Approche de nouveaux prospects



# PERSPECTIVES 2017

- ✓ Plan d'actions digital ambitieux avec une présence web intensive pour être visible aux yeux des entreprises et porteurs de projets francophones en recherche d'opportunités d'implantation (création ou reprise de sites touristiques).
- ✓ Collecte de prospects qualifiés et visiteurs réguliers du site :  
**[pole-implantation-tourisme.org](http://pole-implantation-tourisme.org)** qui feront l'objet d'un envoi d'emailing 4 à 5 fois par an.
- ✓ Mise en place d'une formule d'abonnement à une newsletter.



# PERSPECTIVES 2017

- ✓ Actions de promotion ciblées sur les réseaux sociaux :

- ✓ **Profil LINKEDIN**

Demande de mise en relation avec un message personnalisé

- ✓ aux décideurs d'entreprises repérées dans la veille presse.
- ✓ aux décideurs de grands groupes difficiles à joindre par téléphone.
- ✓ aux prescripteurs et autres représentants de fédérations professionnelles du secteur.



# PERSPECTIVES 2017

## ✓ Marketing on Line

Des actions ciblées sur des sites internet thématiques par la mise en avant de l'offre territoriale et des services apportés par les partenaires de pôle implantation tourisme qui vont servir de produits d'appels sur des sites tiers via l'achat d'espaces bannières ou annonces en ligne.

**Ex de supports :** TendanceHotellerie, l'écho touristique, [cessionpme.com](http://cessionpme.com)



# PERSPECTIVES 2017

## ✓ FORMATION

- ✓ Rencontre avec les différents spécialistes de l'équipe de Régional Partner.
- ✓ Présentation et échange sur la structuration, l'ingénierie et l'accompagnement de projets afin d'optimiser les résultats attendus de la mission de prospection.



# CLEVACANCES

COTISATIONS 2017



# ✓ COTISATIONS CLEVACANCES

## RAPPEL DU CONTEXTE

- **2018 : Clévacances France** vise une harmonisation des adhésions sur l'ensemble du territoire dont le calcul doit permettre une organisation centrale pertinente complémentaire avec les représentations territoriales
- **2016** : Gel des cotisations Clévacances Loire selon le barème 2015 qui avait intégré une augmentation
- Proposition pour **2017** de tendre vers les cotisations nationales



	Clévacances Loire - 2015/2016	Clévacances Loire au 1/01/2017	Clévacances France 2018
1 meublé	160 €	195€	230€
2 meublés	260€	325€	390€
3 meublés	330€	426€	522€
1ère ch hôtes	102€	122€	142€
Par ch hôtes sup	55€	63€	71€
PRL DE 5 A 10 HLL	350€	440 €	750€
PRL DE PLUS DE 10 HLL	540€	610 €	750 €

# DEMARCHE D'ATTRACTIVITE

Point d'étape



# Tableau de notation des offres

## ACCOMPAGNEMENT A LA CRÉATION D'UN CONCEPT INNOVANT ET ATTRACTIF D'ÉVÈNEMENTIEL IDENTITAIRE DANS LE DÉPARTEMENT DE LA LOIRE

	Candidature retenue OUI/NON	Références sur ce type d'opération (missions, interlocuteurs, résultats, etc.) *			Méthodologie, les moyens mis en œuvre et la composition de l'équipe en charge de l'étude (compétences) /20			Planning prévisionnel /5	Nombre de journées sur et hors site (à distinguer) /10	Coût et les conditions de paiement de la prestation (acompte et solde) /20	Notes et remarques
		Expérience d'accompagnement collectif (pré requis obligatoire)	Expérience et connaissance du secteur de l'évènementiel	Expérience et connaissance du secteur du tourisme	Méthodologie créative /10	Nbre de pax dédiées /5	Atouts pour animer et impulser une dynamique tout au long de votre accompagnement /5				
GRAINS DE SEL	OUI	1	1	1	6	3	5	5	7	4 725 € HT 17	43/55  Bonne structuration du dossier Bonne appréhension de la demande Bonne connaissance du milieu touristique Déroulé intéressant mais méthodologie pas assez détaillée - Manque de précision quand aux outils proposés
CITE DU DESIGN	OUI	1	1	1	8	5	5	5	9	3 999 € HT 20	52/55  Bonne structuration du dossier Bonne appréhension de la demande Méthodologie très détaillée Approche innovante Intervenants extérieurs Voir la possibilité de changer les lieux d'intervention Présentation (visuel) du dossier peu créative
* références / expériences présentées dans la consultation et satisfaisantes = 1											

# DEMANDE DE SUBVENTION

2017



# DIVERS

