

**JE SUIS
PORTEUR
D'UN PROJET
TOURISTIQUE,
JE SUIS
PRESTATAIRE**

PROMOUVOIR SON OFFRE

Dans un contexte de plus en plus concurrentiel tant au niveau des territoires que des productions touristiques, il est essentiel d'offrir au client final, qu'il soit local, touriste ou excursionniste une information parfaitement adaptée à sa demande.

Votre offre ou prestation doit donc être qualifiée en fonction des différents publics ou cibles et des affinités ou besoins exprimés par ces derniers. La qualification de l'offre est l'outil qui vous permettra de mieux vendre votre produit !

1/ COMMENT ENVISAGEZ-VOUS DE VENDRE VOTRE PRESTATION ?

Comment assurerez-vous votre promotion ?

-Sur quels éléments souhaitez-vous baser votre communication ?

-Quelle sera « l'annonce » décrivant votre prestation ?

-À qui vous adressez-vous ? Quelle est votre cible clientèle ?

-Sur quels supports ?

-Quand devez-vous lancer vos campagnes de promotion ?

-Quel est votre plan de diffusion (budget et quantité) ?

-Quels sont les réseaux et partenaires à qui vous pouvez déléguer une partie de votre promotion ?

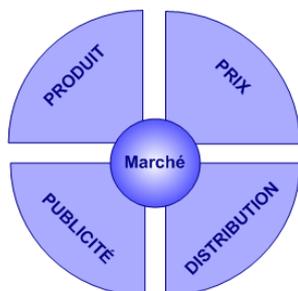
2/ LA QUALIFICATION DE L'OFFRE

◆ QUALIFICATION...QU'EST-CE QUE ÇA VEUT DIRE EXACTEMENT ?

- Classer les éléments composant l'offre en fonction des segments de clientèles que l'on souhaite toucher
- Hiérarchiser les informations définissant l'offre

◆ UN PEU DE MARKETING POUR MIEUX COMPRENDRE

Un produit ou une offre se définit par 4 éléments essentiels qu'on appelle les « 4 P », l'objectif du marketing étant de trouver la meilleure combinaison possible de ces 4 éléments.



Produit	= Produit ou service
Price	= le prix
Place	= la distribution / vente
Promotion	= la publicité, la communication, ...

Le premier « P » sur lequel vous pouvez avoir une action auprès de vos clients est celui de l'OFFRE (le Produit). En mettant en avant au mieux ses caractéristiques intrinsèques, on peut atteindre un ajustement « produit-consommateur ».c'est le principe de la **QUALIFICATION !**