

COMMERCIALISER POUR VOUS C'EST :

Faire attention à son offre

- Structurer son offre
- Être authentique, personnaliser mon offre à mon image (qui je suis en tant que gérant/te)
- Mettre en avant son capital « sympathie »

Faire attention à la demande

- Cibler ses clients (faire des personas)
- Susciter de bons avis clients
- Garder du lien avec ses clients (avoir des attentions)
- Faire participer les clients à certaines décisions

Communiquer (avoir une stratégie de communication)

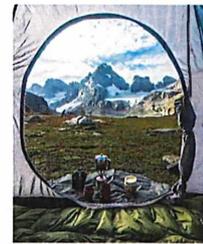
- Communiquer
- Avoir un bon Bouche à Oreille
- Etre sur internet (site, réseaux sociaux, etc...)
- Etre des des « communautés » (ex club des hébergeurs)
- Définir une charte graphique (cohérente avec l'hébergement)



Commercialiser (avoir une stratégie de commercialisation)

*Quoi que l'on fasse, ne jamais oublier que **L'OBJECTIF C'EST VENDRE !***

- Faire attention aux tarifs (pour susciter l'achat)
- Faire attention au coût (de la commercialisation)
- Avoir une stratégie de commercialisation
- Savoir rester réaliste
- Avoir différents canaux de vente
- Donner envie (aux clients de venir)
- Accompagner à l'acte d'achat



Avoir une stratégie Tarifaire

- Avoir un tarif acceptable pour le client
- Avoir un tarif juste pour le gérant de l'établissement

Avoir une stratégie de produit

- Structurer les services proposés
- Avoir différentes gammes par produit



Etre dans la prospective (réfléchir à demain, voir après demain)

- Savoir évoluer

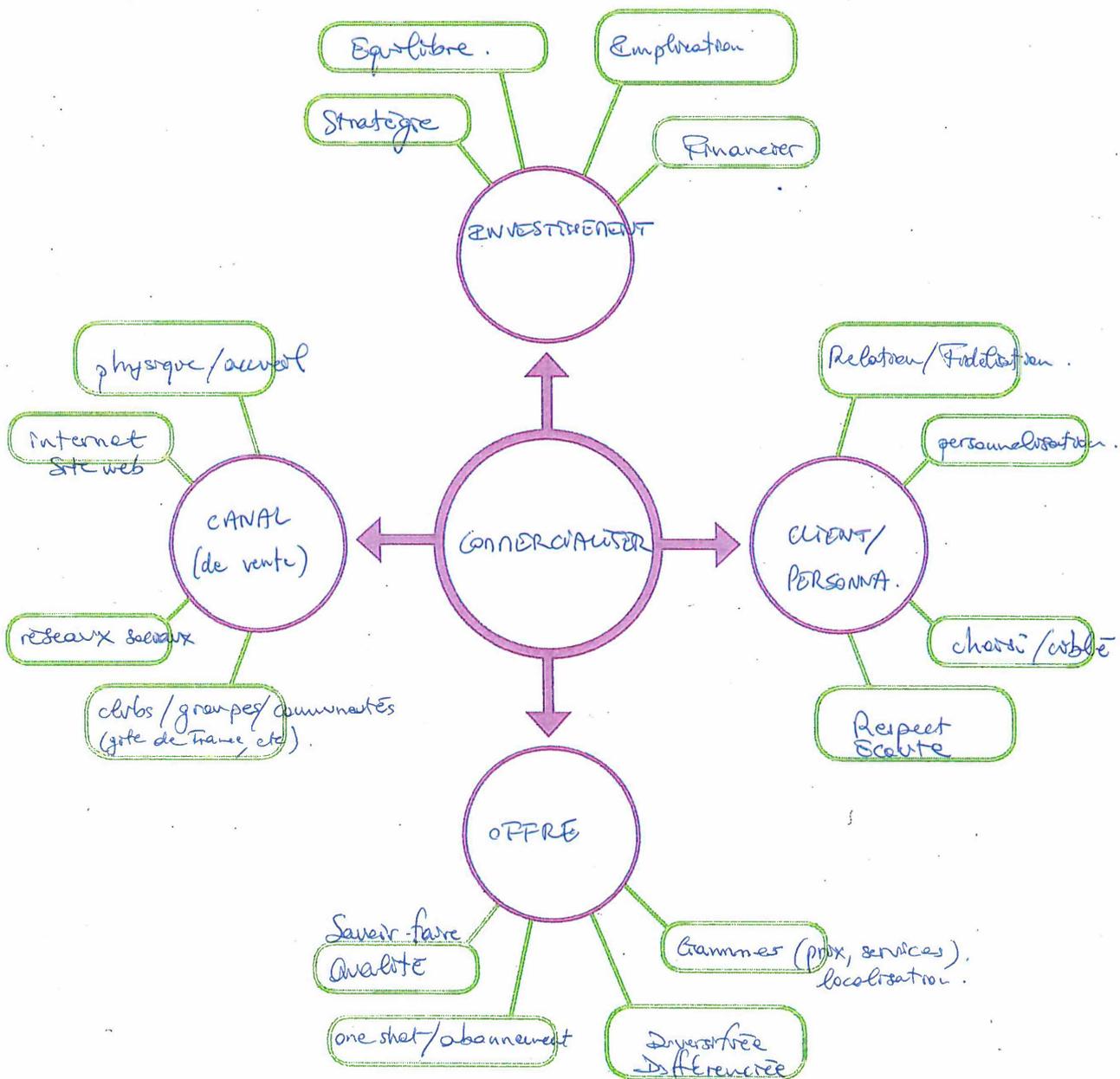


Préparation

Préparez des grandes feuilles avec les bulles tracées. Le concept que l'on cherche à éclairer sera inscrit au centre.

On peut aussi prévoir de grandes feuilles vierges et laisser aux participantes et participants le soin de dessiner eux-mêmes leurs bulles.

Buller!



Information.

Offre ← —————→ Prix.

Personne / client / Demande

Accueil.

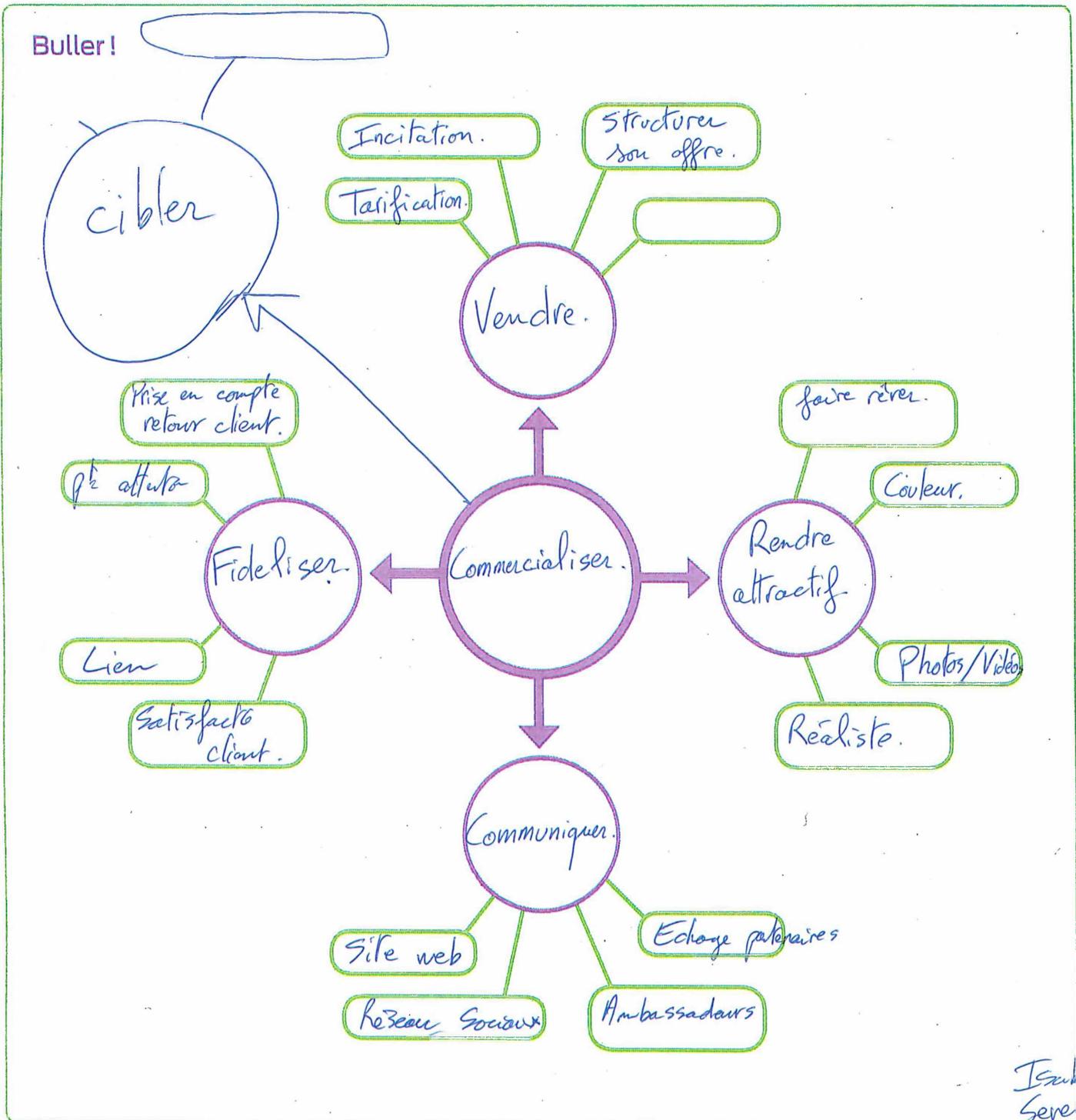
Canal (de vente).



Préparation

Préparez des grandes feuilles avec les bulles tracées. Le concept que l'on cherche à éclairer sera inscrit au centre.

On peut aussi prévoir de grandes feuilles vierges et laisser aux participantes et participants le soin de dessiner eux-mêmes leurs bulles.



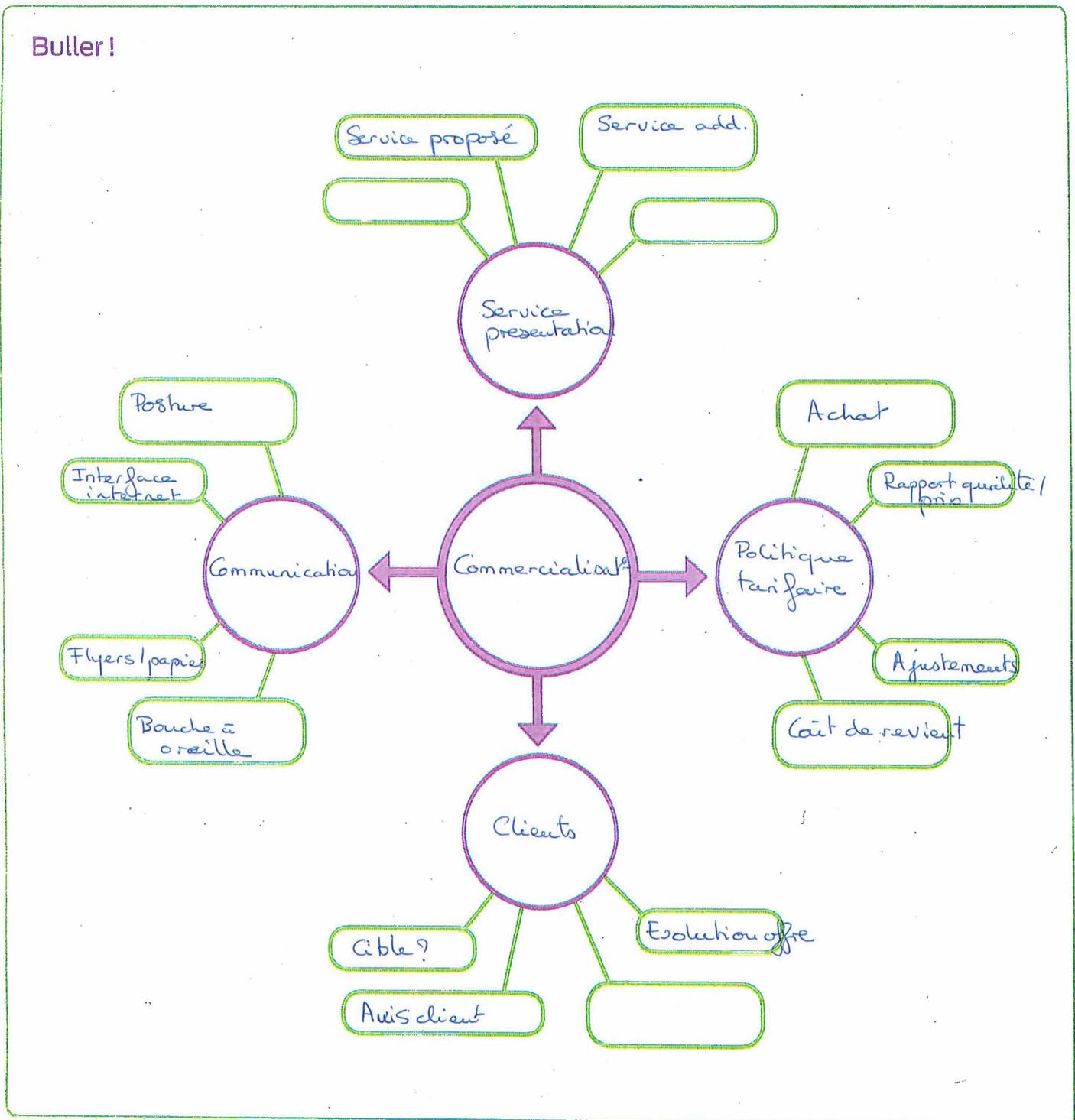
Exemple
Sereine
2
Pierre-Henri
Alexandre



Préparation

Préparez des grandes feuilles avec les bulles tracées. Le concept que l'on cherche à éclairer sera inscrit au centre.

On peut aussi prévoir de grandes feuilles vierges et laisser aux participantes et participants le soin de dessiner eux-mêmes leurs bulles.



RENDRE MON OFFRE INSTAGRAMMABLE, POUR VOUS C'EST :

(Vous pouvez aussi le mettre dans la communication)

- Raconter une histoire (story telling)
- Faire des mises en situation pour prendre des photos (hébergeurs)
 - Faire une même photo sur les 4 saisons
- Inventer des « excuses » pour que le client prenne des photos (faire de l'insolite : lit sur la plage, cadre géant en extérieur avec l'adresse du site internet de mon hébergement sur le cadre)
- Logo de l'établissement sur les endroits où les gens prennent des photos

Feed instagram (j'ai échangé avec certains d'entre vous sur le feed, mais on pourra en reparler)

Voici des exemples de Fedd (organisation des vos posts)

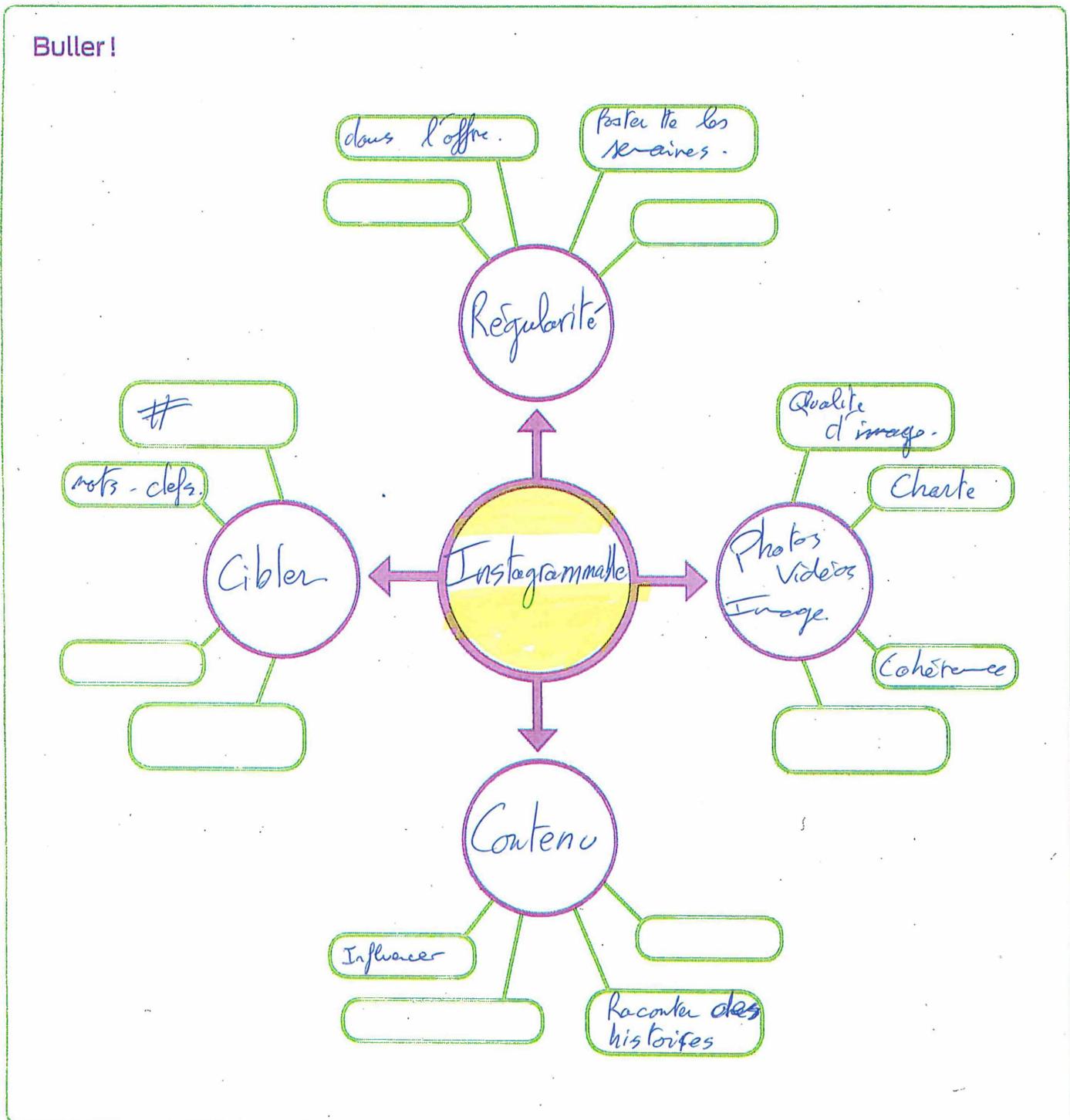




Préparation

Préparez des grandes feuilles avec les bulles tracées. Le concept que l'on cherche à éclairer sera inscrit au centre.

On peut aussi prévoir de grandes feuilles vierges et laisser aux participantes et participants le soin de dessiner eux-mêmes leurs bulles.



Pierre-Henri
Severin
Isabelle