



Cellule Conseil Tourisme

Au service de
l'expérience touristique



AGRICULTURES
& TERRITOIRES
CHAMBRE D'AGRICULTURE
MARNE



Édito

L'attractivité d'une offre touristique est multifactorielle. Le territoire, l'environnement, le rapport qualité-prix, la relation avec le prestataire sont indissociables d'une expérience touristique positive ou négative.

Construire une offre de séjour ou une prestation touristique, c'est faire une promesse aux visiteurs, celle de passer un moment unique.

Cet engagement doit se construire sur des bases solides. Gommer les défauts, travailler ses atouts, apprendre à donner de l'émotion, maîtriser le cadre juridique et réglementaire font partie des points de réflexion qui jalonnent le parcours du porteur de projet touristique.

Le produit touristique n'existe plus, la création d'expériences est l'enjeu majeur du développement touristique d'aujourd'hui et de demain.

Alexandrine Davesne

Mettons en musique votre projet

Ressortissants agricoles ou viticoles, salariés du privé, retraités...
Nous accompagnons tous les porteurs de projet.

Hébergements touristiques

Créer des gîtes, chambres d'hôtes, meublés urbains, hébergements de groupes, salles de réception, hébergements insolites...

Enotourisme

Accueillir au domaine, développer un parcours de visite, organiser un événement ponctuel, créer des prestations touristiques...

Notre méthode

en 4 étapes

1 Analyser et comprendre les enjeux

Notre cellule Conseil Tourisme vous aide à **vérifier les conditions de faisabilité de votre projet** en évaluant tous les paramètres (commerciaux, techniques, réglementaires et financiers), en liaison avec vos autres partenaires (architecte, comptable, juriste, décorateurs, scénographe...) et les institutionnels du tourisme local. Cette première étape doit vous permettre de repérer les points forts et les points faibles, de bien identifier le positionnement, de révéler vos différences, de trouver le juste équilibre entre vos objectifs, le potentiel du projet et les attentes des voyageurs.

2 Observer et définir un concept

Croiser le projet avec les tendances du secteur du tourisme et l'évolution du marché localement est essentiel pour déterminer le **fil conducteur** et créer un concept qui se démarque. Pour cela, **nous assurons une veille permanente et réalisons des études de marché** afin d'offrir à nos clients la garantie d'un conseil objectif et pointu dans un secteur en constante évolution.

3 Évaluer et créer un plan d'actions

Chaque projet est unique. Notre accompagnement est donc sur mesure avec la **mise en place d'un plan d'actions personnalisé**. Qu'il s'agisse de l'acquisition d'un domaine pour monter un projet ambitieux, de repenser l'activité d'accueil sur une exploitation ou encore de créer des chambres d'hôtes dans sa propriété, chaque plan d'actions sera défini en fonction de la dimension du projet et de ses objectifs.

4 Communiquer et révéler vos atouts

Labels, annuaires, outils, web-services, plateformes de réservation ne manquent pas afin de faciliter la présence en ligne des offres touristiques. Encore faut-il comprendre et maîtriser cet univers. Pour vous éclairer, **nous vous accompagnons dans la définition d'une stratégie de communication adaptée à votre projet** en ayant à l'esprit les logiques de conquête, de fidélisation, de notoriété, de distribution et surtout d'indépendance commerciale... car il est inutile d'être partout si c'est pour n'être présent correctement sur rien.

Accompagner votre projet

Advance

Bien se lancer

Pour penser à toutes les composantes de son activité et avancer sereinement avec une feuille de route, il convient de :

Évaluer l'opportunité de votre projet
Son potentiel, ses freins, le contexte touristique, architectural et environnemental

•
Être informé sur la législation en vigueur

•
Créer votre concept et définir son positionnement
Cibles, prestations, services, atouts...

•
Définir les différentes composantes de votre projet

Aménagement, fonctionnement, gestion...

•
Définir la politique tarifaire

•
Élaborer votre feuille de route

FINANCEMENT

Possibilité d'accompagnement au montage des dossiers de demande de subvention

Zénith

Donner un nouvel élan

Pour dynamiser et développer la fréquentation de votre activité, nous vous proposons de :

Repérer les dysfonctionnements et les incohérences via un diagnostic global de votre activité

Offre, prestations, services, politique tarifaire, communication, distribution

•
Déterminer les leviers d'optimisation,

•
Définir un plan de visibilité

•
Mettre à jour les aspects réglementaires de l'activité

•
Vous informer sur les tendances du marché et des moyens de communication

Loqui

Apporter de la lumière

Pour séduire votre clientèle et gagner en visibilité, nous vous accompagnons dans une stratégie marketing et de communication performante pour votre activité :

Définir des objectifs de communication et des supports en cohérence avec le positionnement de l'établissement

•
Créer un cahier des charges
Graphisme, Print et Web

•
Réaliser un appel d'offre pour sélectionner votre prestataire web

•
Bénéficier d'un regard extérieur sur les maquettes proposées et être conseillé jusqu'à la mise en ligne du site internet et l'impression des supports

•
Choisir des outils de gestion de votre activité : PMS, Channel Manager, moteur de réservation

•
Relecture des contenus pour créer la différence

•
Rédiger un plan de visibilité multicanal

Cellule conseil tourisme

Une expertise depuis plus de 20 ans

Un conseil objectif et personnalisé

De l'analyse à l'opérationnel

Une trentaine de projets accompagnés par an

Vous former

Hébergements touristiques

1 jour 1/2 • Tout porteur de projet

Les clés de la création d'un hébergement touristique

Étapes et points de vigilance, réglementations, aides financières
Caractéristiques et différences entre les hébergements
Tendances du marché
Mise en marché
Gestion du temps et organisation
Stratégie marketing et digitale

Œnotourisme

5 jours • Exploitations viticoles

Faire émerger un projet d'œnotourisme sur son exploitation

Environnement œnotouristique et émergence de projet
Connaître son terroir, ses spécificités, son histoire
Communiquer et commercialiser
Réglementation des activités œnotouristiques
Eductours et partage d'expériences

Vous êtes les mieux placés pour parler de nos rencontres

« J'ai fait appel à la Cellule Conseil Tourisme de la Chambre d'Agriculture dès 2016 pour monter un projet très complexe durant trois années. Les avantages ? La conseillère apporte une expertise pointue : Analyse de marché, cadre réglementaire, positionnement de l'offre, marketing, diffusion... Je recommande vivement de faire appel aux compétences de la Chambre d'Agriculture avant de se lancer. »



Delphine-Antoinette MAXIMY
Cottages ANTOINETTE à Chigny les Roses



Anaïs LESAGE
Le Clos du Lac, Gueux



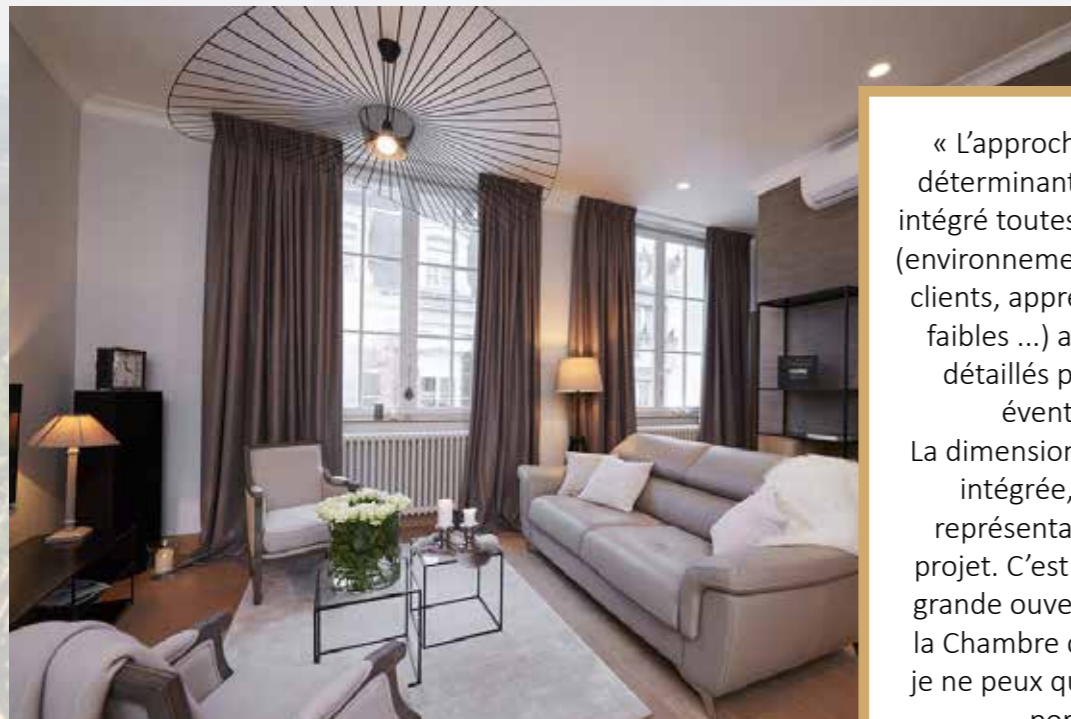
Marie-Hélène DE TASSIGNY
L'écrin des vignes, Sermiers

“

Un accompagnement indispensable, caractérisé par de précieux conseils, une fiabilité et une rapidité d'exécution.

« L'approche de la conseillère a été déterminante dans mon projet. Elle a intégré toutes les dimensions du dossier (environnement concurrentiel, approche clients, appréhension des points forts/faibles ...) avec des conseils avisés et détaillés pour contre balancer les éventuels points faibles. La dimension internationale a bien été intégrée, la clientèle étrangère représentant une cible majeure du projet. C'est un véritable appui et une grande ouverture que de faire appel à la Chambre d'Agriculture de la Marne, je ne peux que la recommander à tout porteur de projet. »

Pascale LELONG
Apparts d'hôtes Bubble 8, Epernay



David Piot
L'Escale des Aulnes, Verneuil





Alexandrine Davesne

Experte Conseil Tourisme

Tél : 06.44.20.73.19

alexandrine.davesne@marne.chambagri.fr



Chambre d'agriculture de la Marne
Route de Suippes
51000 Châlons-en-Champagne

En partenariat avec le SGV et l'AG2C

Photos : L'écrin des Vignes à Sermiers
et Cottages Antoinette à Chigny-les-Roses