Quels leviers pour dynamiser sa commercialisation de produits touristiques ?

BORDEAUX
Tourisme et Congrès

Quoi vendre ?

- Balades en bateau
- Excursions
- Entrées « sèches »
- Billetterie spectacles
- Packages

BORDEAUX
Tourisme et Congrès

A QUI LE VENDRE ?

- Touristes préparant leur séjour
  - Sites web
  - Brochures agences de voyages

- Touristes pendant leur séjour, habitants
  - Web (smartphone)
  - Lieux physiques (OT, prestataires, dépositaires)

BORDEAUX
Tourisme et Congrès

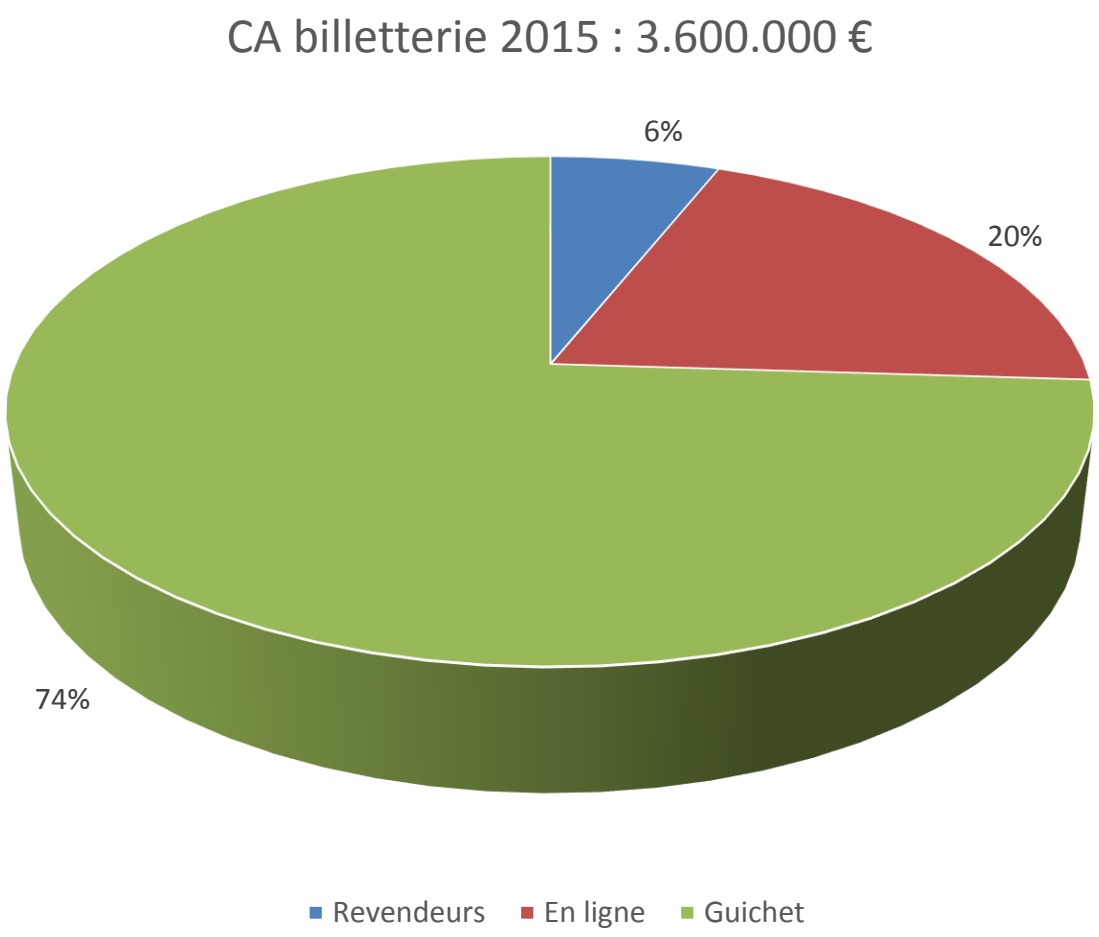
Comment le vendre ?

- En direct
  - Dans vos locaux/sites d'accueil
  - Sur le Web

- Via des intermédiaires
  - Professionnels locaux (hôtels, campings, OTs…)
  - Particuliers (propriétaires meublés…)
  - Agences en ligne, grossistes

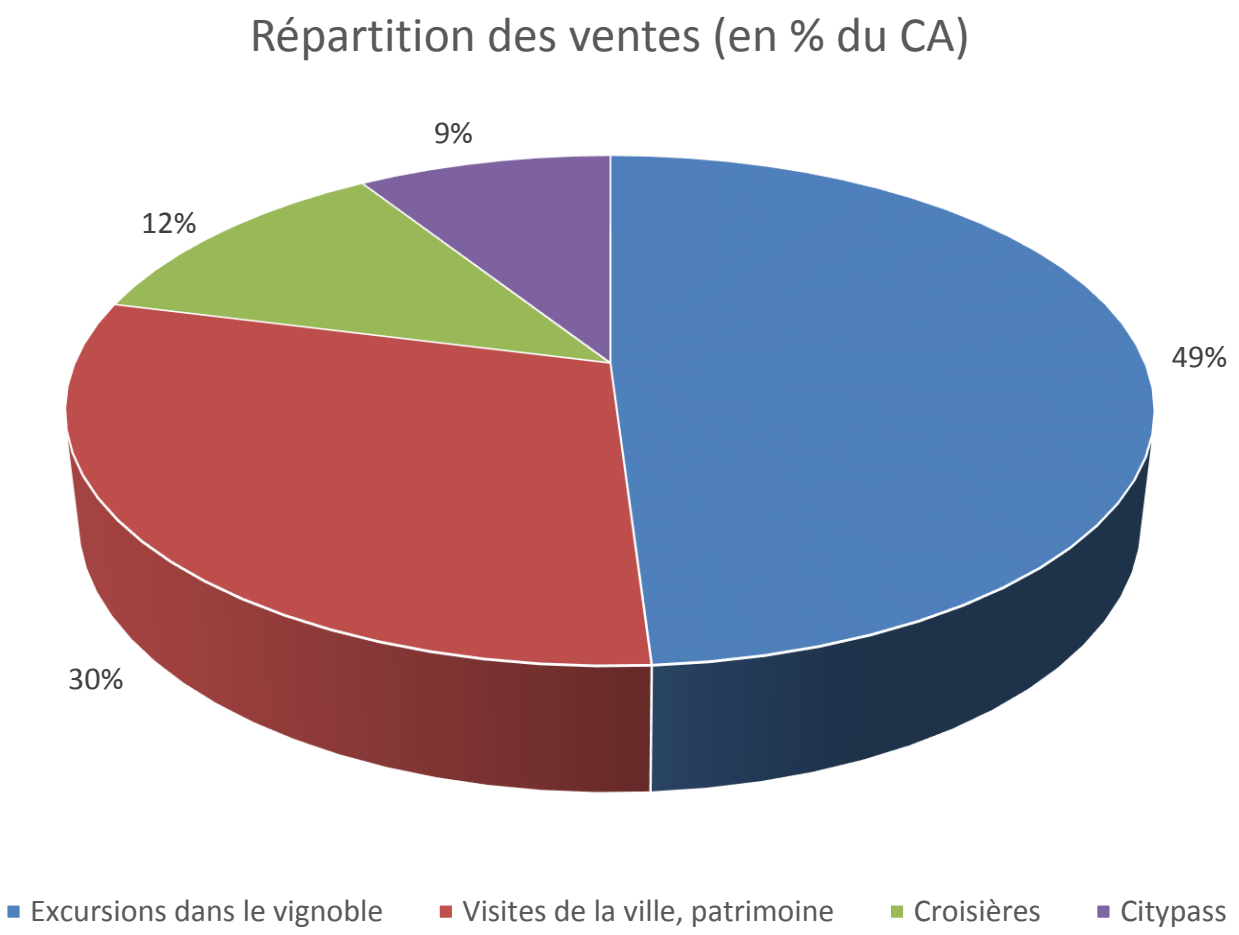
BORDEAUX
Tourisme et Congrès

L'exemple de l'OT de Bordeaux Métropole



BORDEAUX
Tourisme et Congrès

Ventilation des ventes



BORDEAUX
Tourisme et Congrès

Quelques exemples de partenariats revendeurs

- Hébergeurs
- Online: Viator, Groupons, France billet, Loisirs Enchères…
- Agences de voyages : Air Transat, Kuoni…

BORDEAUX
Tourisme et Congrès

Exemple 1 : Viator / Trip Advisor

- Leader mondial de la vente en ligne de prestations touristiques hors hébergement
- Filiale de Trip Advisor depuis juillet 2014, le bouton « réserver » sur ce site amène directement sur le site de Viator
- Traduit pour l'instant en 10 langues
- Taux de commission 20% minimum, à réserver aux produits à marge
- Idéal pour dynamiser les ventes, mais attention à ne pas leur donner trop de stock (même problématique que Booking chez les hébergeurs)

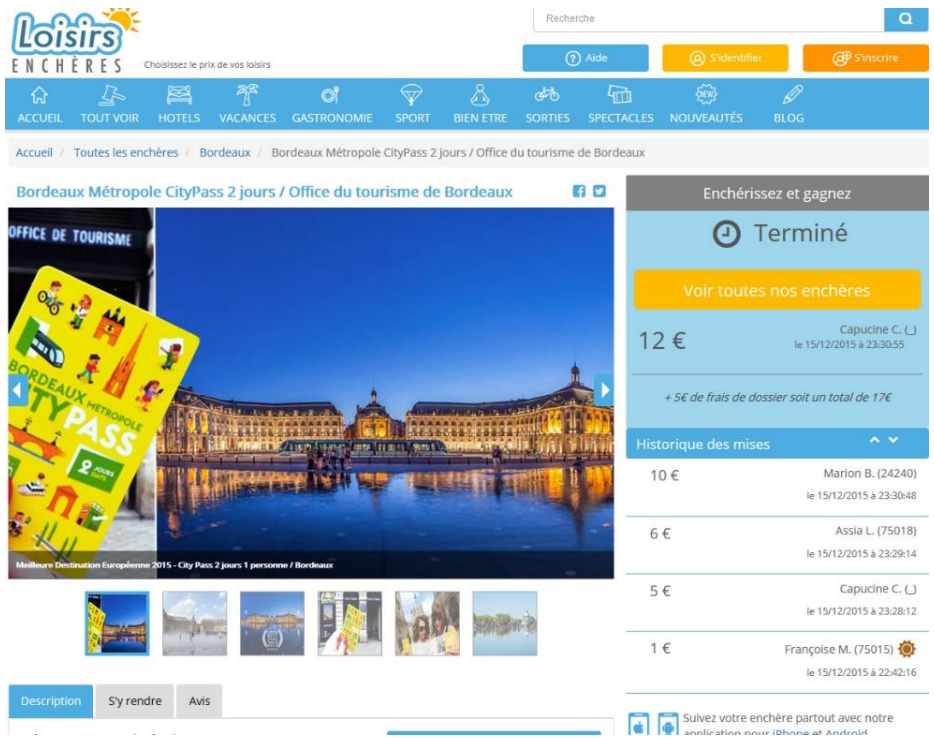
BORDEAUX
Tourisme et Congrès

Exemple 2 : France Billet

- Principal opérateur de billetterie en France, filiale à 100% de la FNAC
- 1er réseau de billetterie physique, plus de 1000 points de distribution en France (FNAC, Carrefour, Casino, Super U…)
- 1er réseau de billetterie sur Internet avec notamment les sites France Billet, FNAC spectacles, Carrefour Spectacles…
- Commission 10%
- Permet d'être référencé également sur des sites tiers (voyagessncf.com…)

BORDEAUX Tourisme et Congrès

Exemple 3 : Loisirs Enchères



- Startup française dont le concept est de mettre aux enchères des loisirs et des séjours de qualité, toujours à partir de 1€
- Ce sont les internautes eux même qui décident du prix auquel ils sont prêts à remporter l'enchère
- Intérêt : lancer un produit ou écouler des invendus en négociant avec le site un prix minimum de vente
- Modèle économique : frais fixes par enchère, pas de commission. Seuls les achats « consommés » sont payés

BORDEAUX
Tourisme et Congrès

Et les autres

- Expedia, Groupon, Veltra, Get your guide…

- Mais aussi,
  - Revendeurs locaux partenaires
  - Gares, aéroports
  - Points accueil mobile

BORDEAUX
Tourisme et Congrès

Pour conclure

La commercialisation, c’est un investissement, il faut dépenser avant d’encaisser ☹

Mais, la plupart du temps

La commercialisation, ça ne coûte que si ça rapporte ☺

BORDEAUX
Tourisme et Congrès

Merci à tous

Et maintenant…

BORDEAUX
Tourisme et Congrès

WORLD TRAVEL AWARDS
NOMINEE
2016
BORDEAUX
Europe's Leading City
Break Destination
VOTE FOR US