

> PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

**IDENTIFIEZ LES ATTENTES DE VOS CLIENTS POUR MIEUX ADAPTER
VOTRE OFFRE ET VOS OUTILS DE CONQUÊTE**

VOS ENJEUX

- Optimiser vos actions commerciales et de communication
- Bâtir une stratégie de conquête et de fidélisation efficace
- Générer des retombées économiques et privilégier des actions à effet de levier
 - Évaluer les résultats des actions commerciales et de communication en termes d'impact économique et social

LIVRABLES OPÉRATIONNELS

- Un diagnostic "offre" à partir des chiffres clés de la structure et/ou du territoire et d'un audit "produits"
 - Un diagnostic "demande" permettant de mesurer et classer vos clientèles actuelles et potentielles par profils comportementaux
- Un diagnostic "outils" au travers d'une analyse de vos budgets et actions commerciales actuelles
 - Une synthèse sous la forme d'un dosage "couples marchés-produits"
- Une stratégie de positionnement de votre produit ou territoire
 - Un plan d'actions commerciales opérationnel à court et moyen termes

NOTRE MÉTHODOLOGIE

- Écoute des clients (fidélisés et potentiels) et des prescripteurs (opérateurs, journalistes et leaders d'opinion)
- Animation d'un comité technique associant vos équipes, les partenaires, les élus et les techniciens
- Réflexion partagée en comité technique sur l'offre, la demande et le plan d'actions
- Préconisations opérationnelles

MOYENS DÉVELOPPÉS

- Des consultants spécialisés dans le domaine du marketing et de la communication touristiques
- Notre matrice d'analyse multicritères "offre-demande"
- Nos études "consommateurs" (enquêtes nationales et sectorielles par métier)
- Des outils spécifiques : focus-groupes en ligne, veille Internet, enquêtes sur panel
- Un guide d'entretien semi-directif pour les enquêtes "prescripteurs et non-prescripteurs"
- Un tableau de bord permettant de suivre les indicateurs d'efficacité des actions commerciales

POUR QUI ?

- Entreprises et chaînes
- Institutionnels (CRT, CDT, OT)
- Groupements professionnels et associations

EXEMPLES DE RÉFÉRENCES

- CDT de l'Ariège, de la Marne, de la Saône-et-Loire, de la Charente, CRDT Auvergne
- Stations de Saint-Jean-de-Luz, d'Ax-les-Thermes

ORDRE DE BUDGET

- De 12 000 à 30 000 € HT en fonction de la taille de la structure, des enquêtes nécessaires et du nombre de partenaires associés