La lettre d'informations de l'Office de Tourisme & des Congrès

EDITION SPECIALE





STRATEGIE

Horizon 2025

Edito

A l'heure où le monde est accessible en un clic, le défi pour notre station est de se démarquer et promouvoir notre singularité.

Dans cette course, nous nous lançons à toute vitesse, la conduite sûre, en gardant le cap sur notre priorité : faire de notre ville une destination d'excellence.

Cette nouvelle stratégie de développement touristique «Horizon 2025» développée par l'Office de Tourisme & des Congrès emprunte la voie de l'innovation en déployant un programme d'action pluriannuel ambitieux.

Un défi collectif que nous relèverons ensemble, au service de nos citoyens et de nos visiteurs. Bonne lecture!

Christian Jeanjean

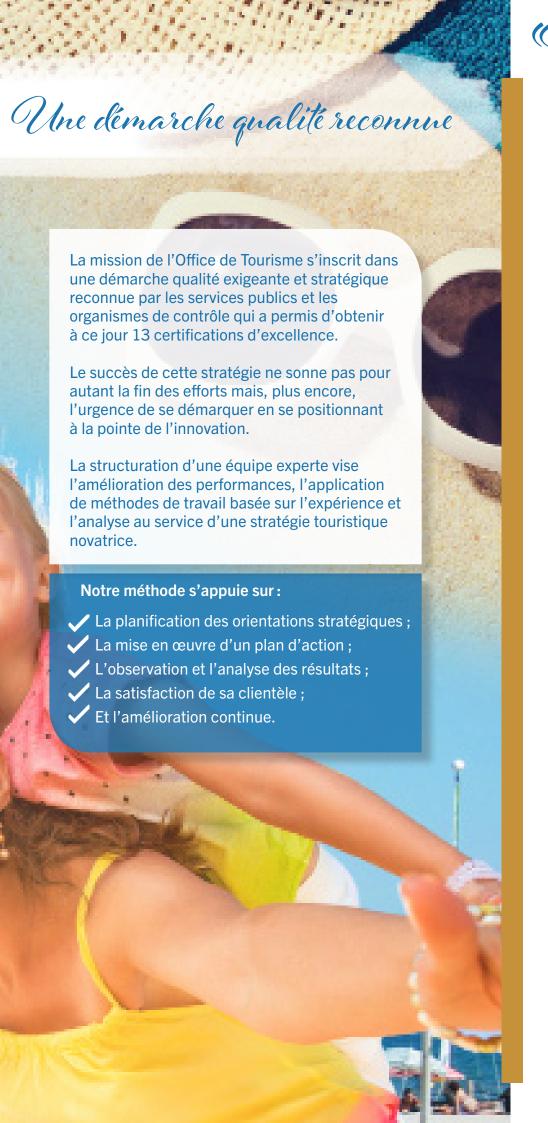
Maire de Palavas-les-Flots Président de l'Office de Tourisme & des Congrès











Des certifications et labels qui témoignent de la qualité des prestations proposées sur la destination



Surclassement démographique
Zone touristique d'affluence exceptionnelle























Un nouveau schéma directeur au service du client et du territoire

Les données issues de l'Observatoire et récoltées sur le terrain par les agents permettent d'analyser les points forts de la mission menée jusqu'à présent et d'envisager les axes de développement sur lesquels concentrer nos efforts.

A l'heure où les usages du voyageur évoluent rapidement, cette mission de l'Office de Tourisme doit se réinventer et s'affirmer afin de conforter nos vacanciers habituels, fidéliser un public tâtonnant et conquérir un nouveau profil de clientèle.

Aujourd'hui, notre dispositif s'articule autour de deux axes forts :

- Le suivi des tendances et des comportements clients ;
- La mesure de l'activité touristique et son impact économique ;

Notre démarche qualité, dans une exigence de performance, nécessite donc une adaptation de ses pratiques et une évolution qui puise dans des outils innovants.

A ce titre, un ambitieux plan de développement stratégique nommé « Horizon 2025 » voit le jour avec le même objectif : placer le client au centre de nos préoccupations.



Notre politique stratégique s'articule autour de 5 axes stratégiques :



L'ensemble de ces axes stratégiques sont ainsi déclinés en des objectifs opérationnels et font l'objet d'actions concrètes, mises en œuvre par nos équipes.

Une stratégie qui s'appuie sur le marketing territorial

L'ambition de ce nouveau plan stratégique est de positionner notre ville comme une destination d'excellence, en valorisant les atouts singuliers du territoire.

La notoriété de la station doit dépasser les frontières de notre pays pour rayonner à l'international.

Cette stratégie de marque s'adresse ainsi à plusieurs types de clientèles, notamment étrangère, que nous visons particulièrement.

Ouverte sur le monde, ce positionnement marketing participera à promouvoir l'image et le potentiel de la destination, avec pour axe clé le développement d'une offre affinitaire pour répondre au mieux aux exigences de différents profils de clientèle.





Notre pilotage stratégique repose sur un projet pensé au sens large du territoire, afin d'impulser une nouvelle dynamique collective et envisager des retombées économiques plus importantes.

La réussite de ce nouveau plan d'actions repose sur plusieurs conditions :



La mobilisation de tous les partenaires



L'ouverture vers les territoires voisins



De nombreuses expérimentations



La connaissance et la prise en compte des besoins du client

Ce dossier « Horizon 2025 » vous propose de découvrir les axes stratégiques de ce nouveau plan d'action, déclinés en 56 fiches actions répondant à des objectifs opérationnels.

Observatoire touristique

FREQUENTATION OFFICE DE TOURISME

Juin 2019 - 9 998 visiteurs (Juin 2018 - 7927)

Juillet 2019 - 14 338 visiteurs (Juillet 2018 - 16 530)

Août 2019 - 25 958 visiteurs (Août 2018 - 23 000)



De janvier 2019 à aujourd'hui - 92 482 visiteurs Comparatif année 2018 : 90 000 visiteurs

CENTRE DES CONGRES

71 000 € - Chiffre d'Affaires prévisionnel 1 66 manifestations 7 838 congressistes 345 locations de salles

ANIMATIONS

2 264 € Chiffre d'affaires 616 participants 9 animations / visites guidées



BOUTIQUE

6 896 € Chiffre d'affaires Best of des ventes - parfum, carte touristique, cartes postales, affiches

WEB 2.0, APPLI MOBILE & RESEAUX SOCIAUX

200 000 pages vues sur le site web 7 000 sessions + 81,5 % d'utilisateurs

+ de 9 000 téléchargements de l'appli mobile

7 976 fans sur Facebook 10% de taux d'engagement 1 304 mentions «J'aime»

2 617 abonnés sur Instagram

300 abonnés et 2 553 followers sur LinkedIn

336 abonnés sur Pinterest

OFFRE MEDIAKIT

33 817 € Chiffre d'affaires

3 6 6 3 8 1

Contacts tous confondus

(Comptoir, mails, téléphone, courrier Phare de la Méditerranée, site web, réseaux sociaux)



Nos actions de promotion

GESTION RELATION CLIENT

Campagne Bassin de vie / webmarketing France / Campagne Europe

EVENEMENTIELS / SALONS / WORKSHOPS

Evénementiel Destination : Famille Plus, week-end de Pâques

Workshop Presse Deptour, Workshop Chine réceptifs (Paris),

Workshop Japon réceptifs (Paris), Workshp «Destination Incentive» Toulouse,

Workshop «Destination Groupes», Rendez-vous France (Marseille),

Workshop «caristes Leonard» (Lièges), Salon mondial de l'agriculture (Paris), Salon du Multicoque de la Grande-Motte, Bourse aux dépliants.

COMMISSION AEROPORT TOURISME

Russie

- Workshop Russie of Dolce Vita à Paris (BtoB)
- Workshp Salon: BtoB / Soirée prestige à Moscou
- Venue d'une délégation Ural Airline-Webinar TO PAC Group
- Tournée France Atout France en Russie Workshop FamTip/ BtoB Tour Operators

Allemagne - Workshop Travel Night Berlin (80 TO) **France**

- Salon Mahana, Salon grand public à Lyon
- Salon Evaday à Strasbourg
- Workshop France Méditerrannée à Nîmes

Espagne - Salon Btravel de Barcelone

Europe - Rendez-vous France à Marseille

Danemark - Workshop FamTip: BtoB, Tos/Tas, BtoC

Royaume-Uni - Workshop FamTip à Bristol

Pays-Bas - Workshop FamTip à Rotterdam

Allemagne - Fam TripLanguedoc Camargue

TOURISME D'AFFAIRES

Speed datings: Montpellier, Toulouse, Lyon, Paris, Bordeaux

et Se réunir à Paris

MARQUE DE TERRITOIRE

- Aurore Kichenin, ambassadrice de la Destination
- Dépôt Marque territoirale protégée

ADHESION CLUSTERS

- Frotsi, Comité 21, Club Business, OT de France...

EDITIONS TOURISTIQUES

- Carte touristique «Destination Montpellier Méditerranée»
- Carte touristique «Destination Languedoc Camargue»
- Editions papier (Plan, Carnet Découverte, Guide des hébergements meublés, Palavas Pocket) et éditions numériques (Destination Affaires et Destination Groupes)

TRADUCTIONS DES SUPPORTS

Traductions en anglais, allemand et Espagnol. A venir, en néerlandais, Russe et Japonais.

OBJETS PROMOTIONNELS

- Cendriers de plage (10 000 exemplaires)
- Produits de la Boutique : développement de la marque «For rêveurs»

WEB 2.0 ET PROMOTION DIGITALE

- Site web & Application mobile «Palavas»
- Google / Datat adwize
- Animation virtuelle salle d'attente aéroport
- Centaure System : Paneaux d'affichage lumineux
- Site web Escapades en LR
- Affichage dynamique «Palavas TV» (Gamme Hôtels et Destination)
- Partenariat e-paillotte

RESEAUX SOCIAUX

Commission Aeroport Tourisme - Campagne Facebook Ads

MEDIA ET INFLUENCEURS / INTERMEDIATION

Sponsoring 59ème Cross national des Sapeurs pompiers

Insertion publicitaire sur la Gazette des Pitchouns Insertion publicitaire Business Côté Trend - Aéroport Montpellier

Collaboration et accueil d'influenceurs (Blogueurs, journalistes...)

Promotion des lignes aériennes Organisation de 2-3 blogs trips

Accueil d'eductours (France, Europe, Monde)

Accueil d'Instagramers

Réalisation de vidéos promotionelles

ANIMATION NUMERIQUE DU TERRITOIRE

