

Comment rebondir après la crise Covid-19 ?

1 Attirer une clientèle hyper-locale, à moins de 3h de chez vous

- ~ Jouez l'hyper local
- ~ Faites-vous aider sur le plan régional (presse quotidienne, OT, CDT, ...)



2 Offrez-lui de l'espace

- ~ Insistez sur le « autour de chez nous »
- ~ Faites-lui savoir que vous êtes « à la campagne », sans grand passage
- ~ Créez votre « mini-destination » en vous appuyant sur vos prestataires d'activité à proximité + informez, progressivement, de la reprise d'activité de ces prestataires (qui est ouvert, dans quelles conditions, ...)



3 Proposez-lui de se retrouver en famille

- ~ Créez des offres « Familles », « Tribus » ou même « Venez faire le plein de vitamines », « Partez l'esprit tranquille »
- ~ Faites-lui savoir que vous proposez des prestations adaptées
- ~ Allez jusqu'à proposer la privatisation de votre lieu

5 Présentez-lui la convivialité de votre prestation

- ~ Accompagnement pour les activités de pleine nature
- ~ Rencontres et échanges avec les producteurs locaux et les artisans d'art
- ~ Dimension conviviale des marchés
- ~ Echanges avec les restaurateurs en terrasse

4 Préparez-lui une offre spéciale

- Ne cassez pas vos prix**, revalorisez votre offre :
- ~ ajouter quelques suppléments gratuits comme le petit-déjeuner, un panier garni avec les produits des producteurs locaux, un chèque-cadeau de « x euros » à valoir sur la prochaine réservation avant le 31 juillet, etc
 - ~ cibler vos séjours sur le thème de la relaxation, de l'anti-stress, du « chouchoutage », d'une alimentation qui va booster l'énergie des voyageurs, etc

6 Parlez-lui « positif »

- ~ Restez positif dans votre message sur vos supports de communication
- ~ Évitez, si possible, toute référence à l'épidémie (tout le monde est au courant ...)
- ~ Concentrez-vous sur ce qui crée de l'intérêt aux yeux de vos clients, sur la qualité de votre offre et de votre destination et adaptez vos offres en conséquence

7 Vendez-lui un environnement sécurisé

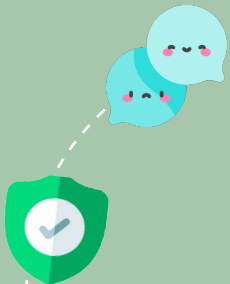
- ~ Ajoutez les lieux de santé à vos cartes de géolocalisation : pharmacie, médecin, etc (fiche disponible à l'Office de Tourisme)
- ~ Proposez des livraisons de repas avec vos partenaires locaux
- ~ Insistez sur la sécurité de votre établissement (arrivée et suivi de votre clientèle)

8 Rassurez-la en lui présentant vos protocoles hygiène

- ~ Expliquez vos protocoles (linge de lit et de bain, produits de nettoyage, fréquence, etc) dans la description de vos chambres ou de votre activité, par exemple, sur votre site internet
- ~ Expliquez comment vous et vos équipes sont mobilisées

9 Facilitez la réservation en direct

- ~ Insistez sur votre flexibilité : c'est la base
- ~ Proposez des tarifs plus bas que sur vos OTA
- ~ Proposez des Conditions Générales de Vente plus souples : annulation et modifications gratuites jusqu'à la veille
- ~ Présentez les options et alternatives que vous offrez à vos clients suite aux annulations



Terre
d'Aveyron
Office de Tourisme

www.terresdaveyron.fr

« UNE QUESTION, un CONSEIL ? »

- ~ **Vous êtes un prestataire d'hébergement**
aurore.charron@terresdaveyron.fr
- ~ **Vous êtes un prestataire hors hébergement**
aurelie.gabriac@terresdaveyron.fr