

Atelier

Les enjeux de la digitalisation des ventes pour les activités et sites de visites :



08 janvier 2026

Alès

Mathieu VADOT

Fondateur du cabinet Marketing&Tourisme.

Co-fondateur de la marque « id-rezo ».

Consultant indépendant en marketing touristique



SITE WEB

www.marketing-tourisme.net

www.idrezo.com



mathieu.vadot@idrezo.com



[Linkedin.com/in/mathieuvadot/](https://www.linkedin.com/in/mathieuvadot/)

MARKETING
&
TOURISME





Les consultants qui se jettent à l'eau !

On n'a jamais autant consommé d'activités de loisirs !

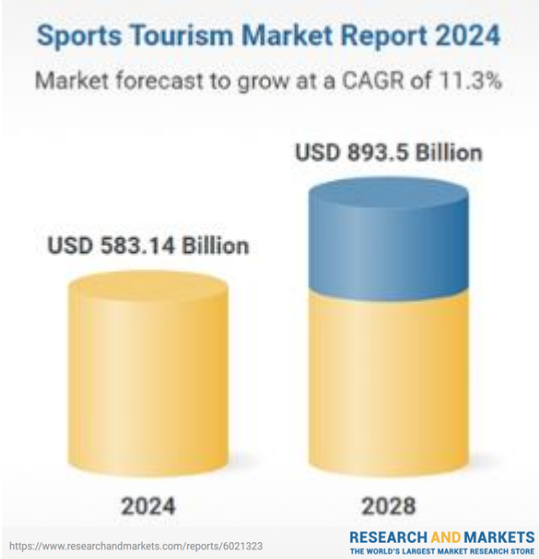
Le marché des activités a progressé de 9 % par an en moyenne entre 2014 et 2019.
>> plus vite que le marché du tourisme dans sa globalité (4% environ).



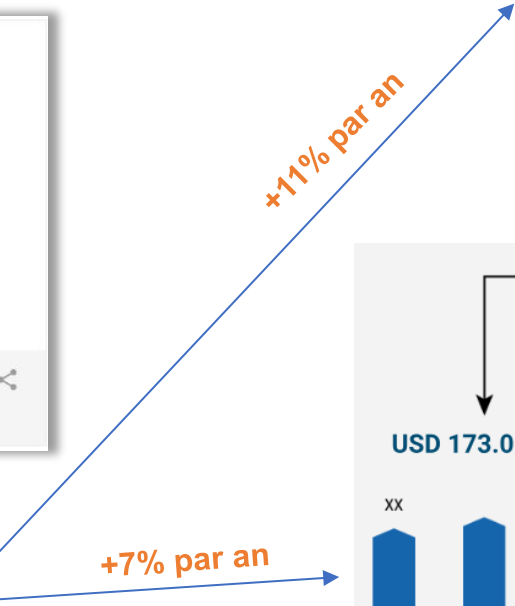
The tours and activities sector is growing **faster than the total travel market**; by next year, it will grow to \$183 billion.

Think with Google

Source: Phocuswright's Tours and Activities Come of Age: The Global Travel Activities Marketplace, 2014–2020.



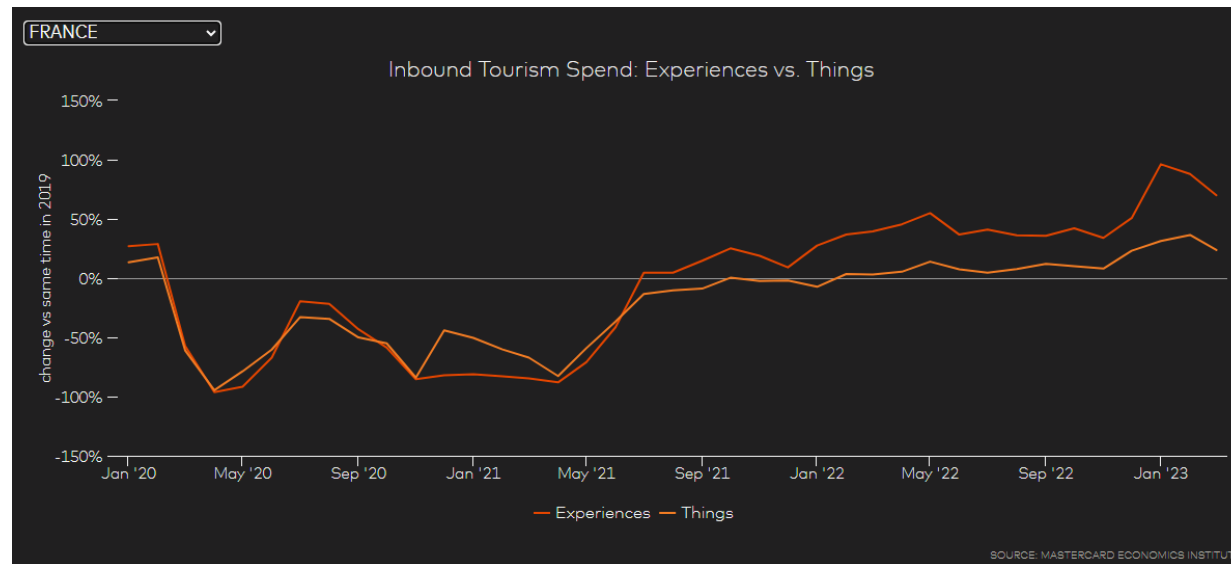
Et les prévisions au niveau mondial sont plutôt très bonnes !



Une évolution de la société favorable ...

Priorisation des expériences sur les biens matériels :

Les générations Y et Z en particulier, réorientent leurs dépenses vers les loisirs et les expériences plutôt que vers l'achat de biens.



« **Expériences** » inclut les dépenses des touristes dans les restaurants, les loisirs, les casinos, les discothèques, les bars et autres événements

« **Objets** » inclut les chaînes de magasins de proximité, les vêtements, les cosmétiques, les articles de sport, les bijoux, les chaussures, les librairies, l'électronique, les jouets et les grands magasins. Hors dépenses de transport et d'hébergement.

Analyse des volumes de transactions agrégés et anonymisés (en dollars américains nominaux non corrigés des effets de change) des voyageurs de loisirs à destination.

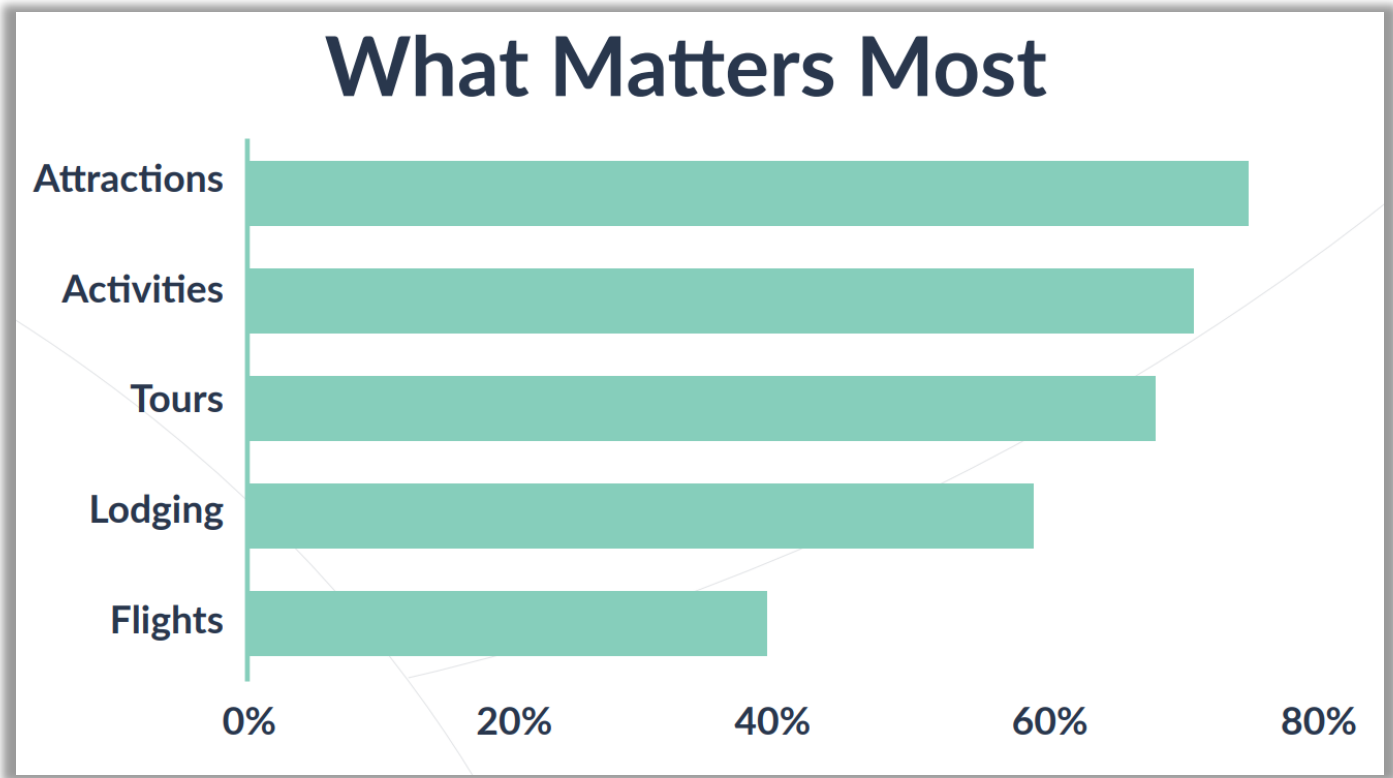
Influence des réseaux sociaux comme moteur de découverte :

TikTok et Instagram sont des outils d'inspiration de voyage pour la Génération Z. Ils mettent en avant des expériences, créant une demande virale pour des activités et des lieux spécifiques.

La flexibilité induite par le télétravail : "bleisure »

Les activités deviennent le critère de choix n°1 des destinations...

Experiences are at the center of travel,
and driving destination selection.



© Copyright Arival LLC 2022 All Rights Reserved

Une offre extrêmement atomisée, diffuse et peu structurée.



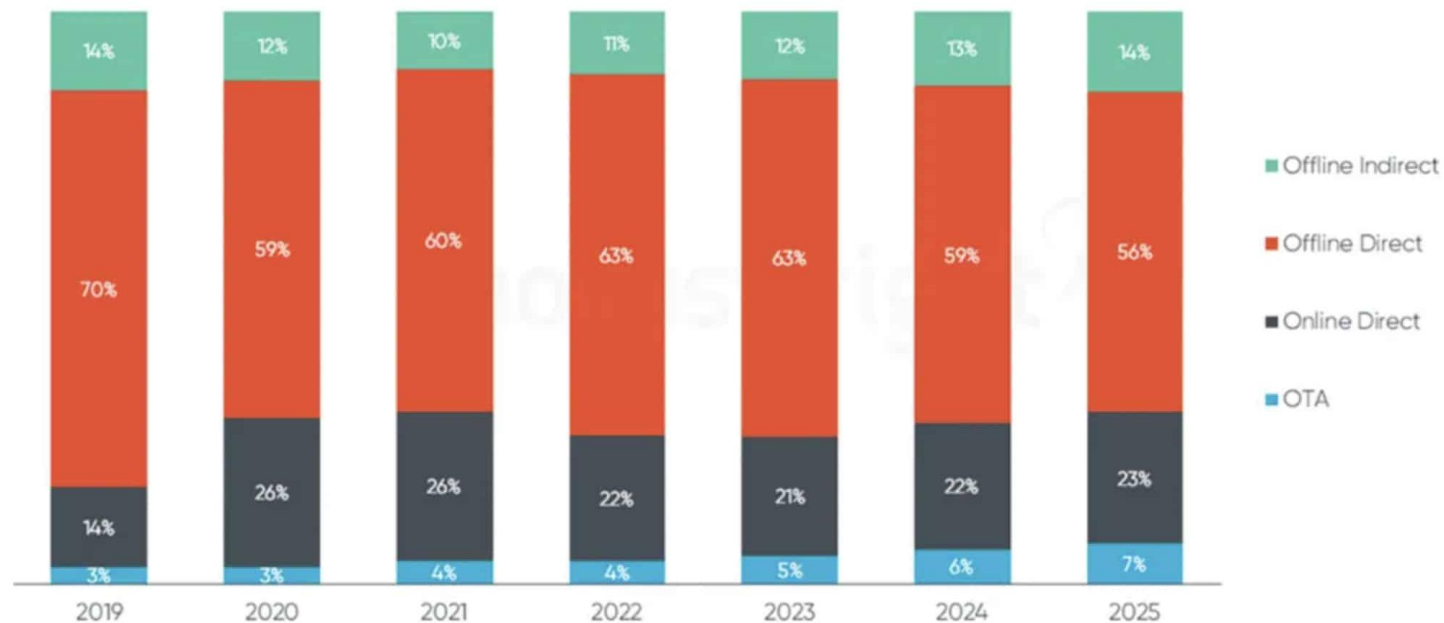
Équivalent sur le marché des activités ?



L'achat d'activités est encore très peu intermédiée et se fait encore très majoritairement « off line ».

Global TAA Share by Channel (%), 2019-2025

Figure 13



(Source : Phocuswright Monde - 2023)

Pourquoi autant de « Off Line » ?!

- Les habitudes de consommation sont persistantes :
« *On verra sur place ...* ».
Mais cela évolue de plus en plus vers le « On line ».
- **Mais surtout** : Près de 70 % des prestataires ne proposent aucune solution pour faciliter la réservation en ligne.

Taux d'intermédiation des hôtels **71 %**

(Source : D-Edge - 2023)

Booking.com

43% du CA en ligne des hôtels en Europe.
(Source : [D-Edge 2023](#))

Taux d'intermédiation des campings **10 %**

Taux d'intermédiation des locations de vacances **75 %**

(Source : Phocuswright Europe - 2024)

 **airbnb**

73% de l'inventaire mondial de
location de vacances est sur Airbnb.
(Source : [OTA Insight - 2023](#))

Taux d'intermédiation des activités **7 %**

(Source : Phocuswright Monde - 2024)

État des lieux...

Mais la phase de recherche/préparation est majoritairement on line...

How Activity Travelers Research & Plan

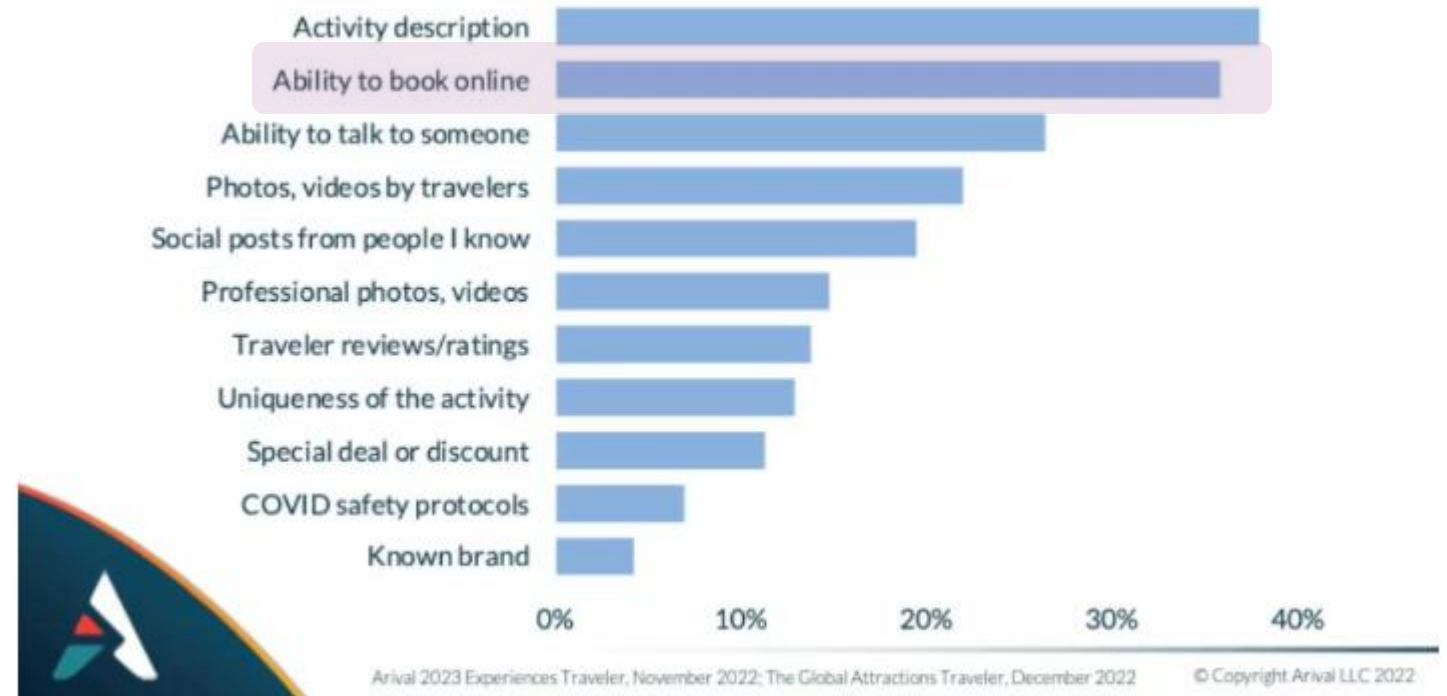


© Copyright Arival 2024
The Outdoor Adventure & Activities Traveler - <https://arival.travel/research>

ARIVAL

The top five sources of information for travelers researching and planning activities, according to the results of the [Outdoor Adventure & Activities Traveler](#).

Travel Experiences: What Influences the Purchase Decision

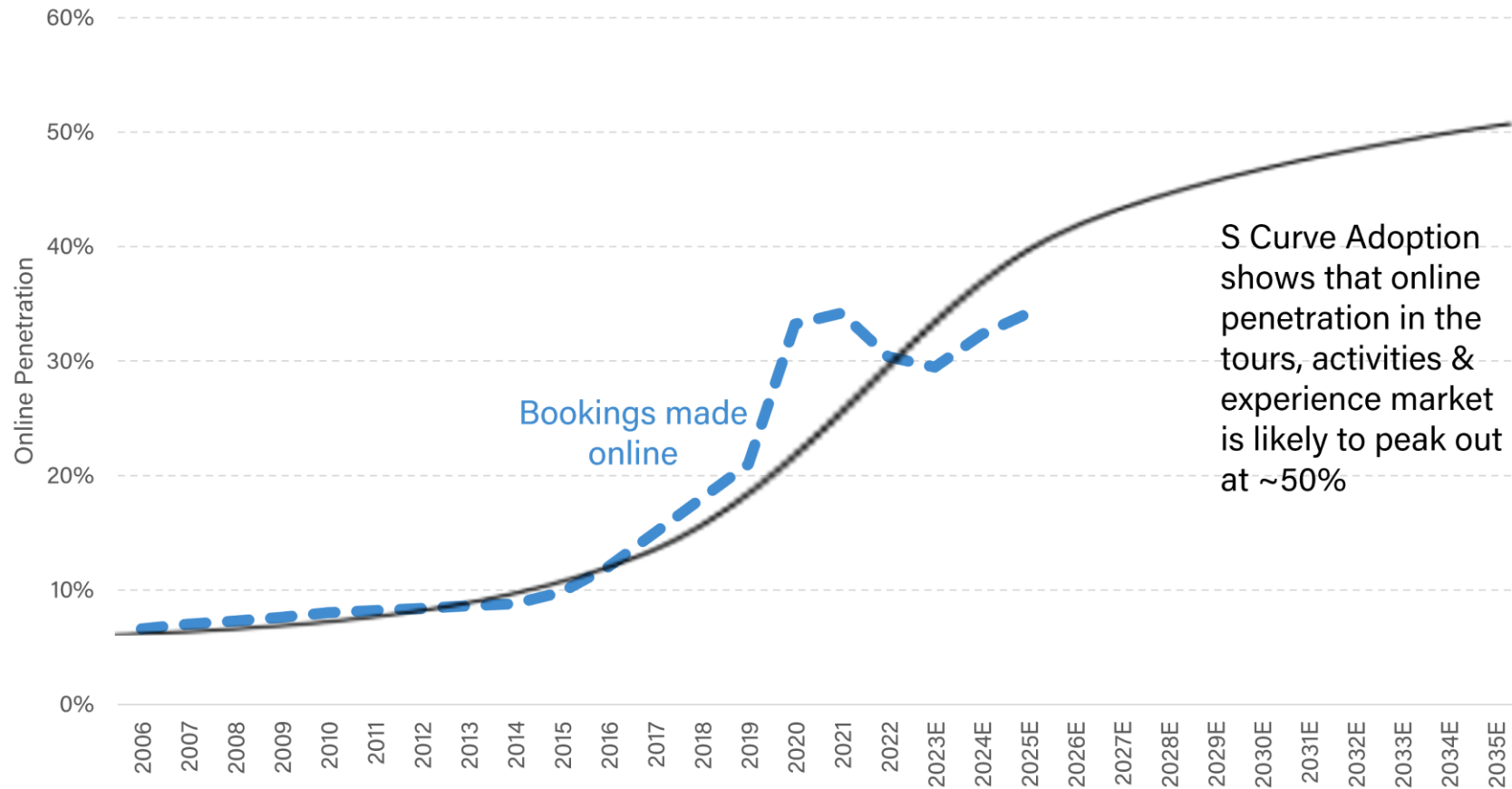


Arival 2023 Experiences Traveler, November 2022; The Global Attractions Traveler, December 2022 © Copyright Arival LLC 2022

What influences traveler purchase decisions, according to data from over 4000 traveler surveys

L'achat d'activités se digitalise...

Tours, Activities & Experiences: S Curve Adoption of Online Penetration



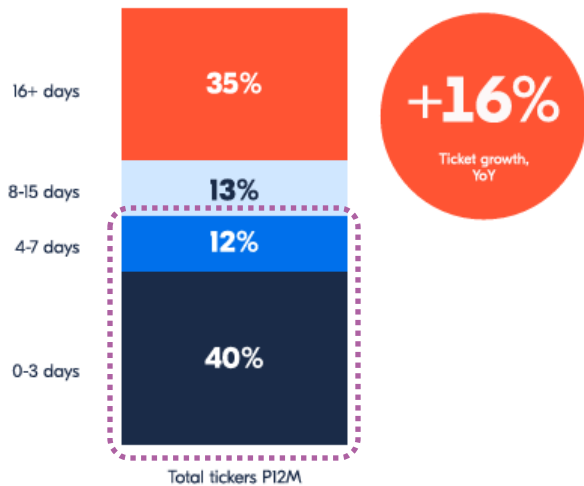
Source: Euromonitor, Bernstein, Skift Research and estimates

Évolution...

Des fenêtres de réservations très courtes, mais qui s'allongent (pour les ventes on line).

HOW FAR IN ADVANCE PEOPLE BOOKED?

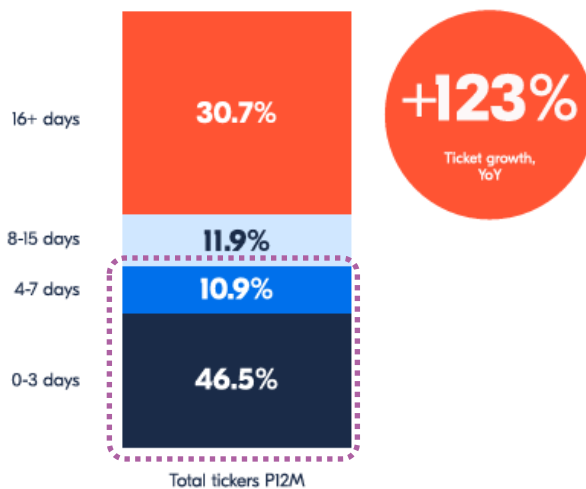
Cultural & historic monuments, P12M



Base: 1,985 scale seekers, 2,810 heritage preservers, 2,609 leisure brands, and 2,501 independent creators aged 16-64. Markets: France, Germany, Italy, Spain, UK, and USA.

HOW FAR IN ADVANCE PEOPLE BOOKED

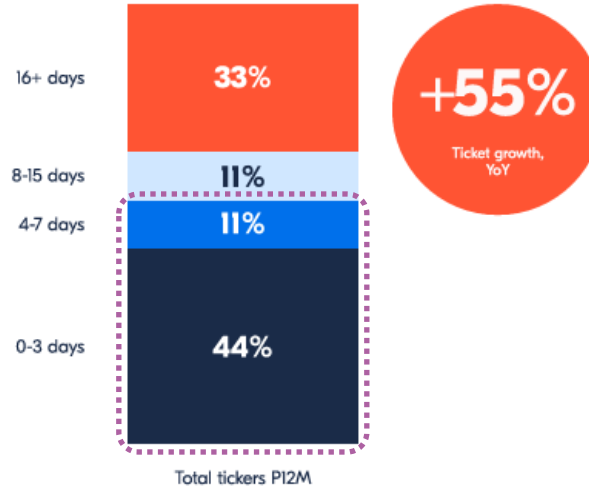
Leisure activity and show bookers, P12M



Base: 1,985 scale seekers, 2,810 heritage preservers, 2,609 leisure brands, and 2,501 independent creators aged 16-64. Markets: France, Germany, Italy, Spain, UK, and USA.

HOW FAR IN ADVANCE PEOPLE BOOKED

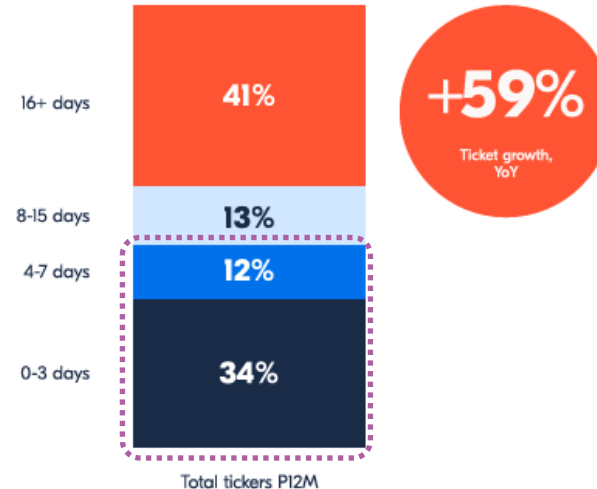
Vehicle & vessel tours, P12M



Base: 1,985 scale seekers, 2,810 heritage preservers, 2,609 leisure brands, and 2,501 independent creators aged 16-64. Markets: France, Germany, Italy, Spain, UK, and USA.

HOW FAR IN ADVANCE PEOPLE BOOKED

Bookings for guided tours & workshops, P12M

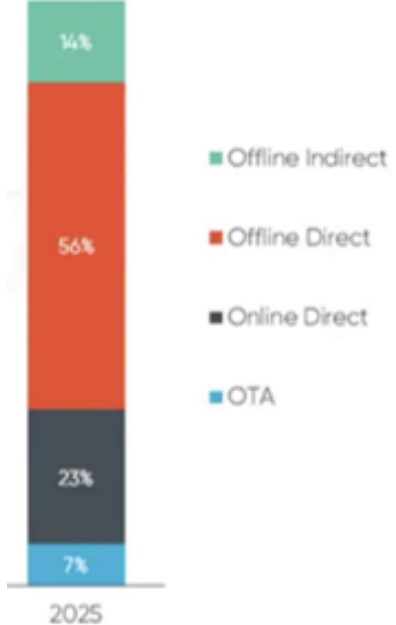


Base: 1,985 scale seekers, 2,810 heritage preservers, 2,609 leisure brands, and 2,501 independent creators aged 16-64. Markets: France, Germany, Italy, Spain, UK, and USA.

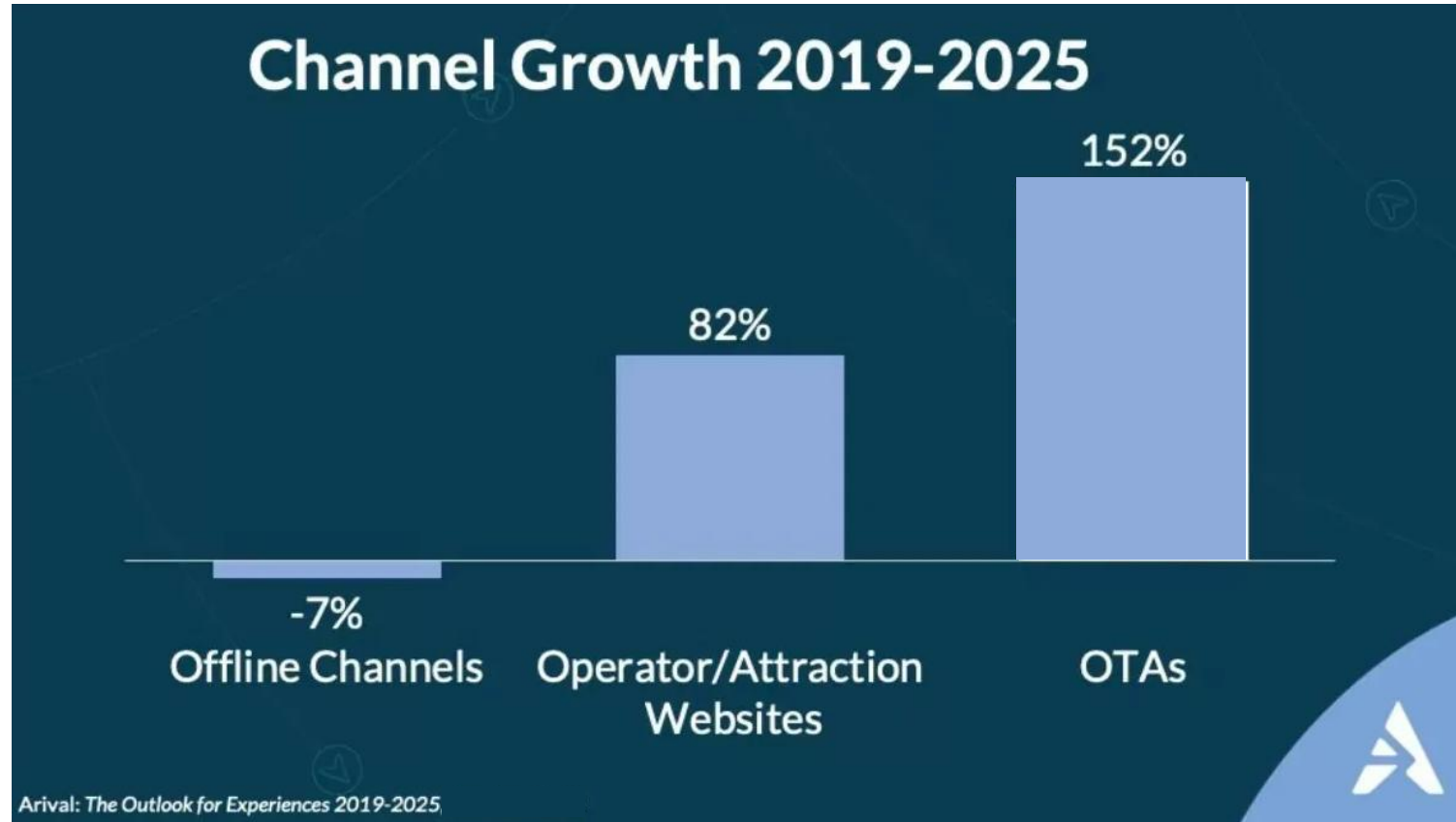
Source : [GetYourGuide 2024](#)

Les ventes des activités se digitalisent et les OTA progressent vite sur le marché des activités ...

Part de marché
mondiale des activités et
tours
en valeur par canal



(Source : Phocusright – Arrival
/ % de volume d'affaires)



GET
YOUR
GUIDE

Tripadvisor
viator

funbooker

airbnb

Un autre changement est en cours... ...dans les usages...

La recherche web telle qu'on la connaît depuis 20 ans... va changer...

L'IA va modifier le parcours d'achat...

Le parcours d'achat, tel qu'on le connaît est en train d'évoluer...

 ChatGPT

  AI Overview

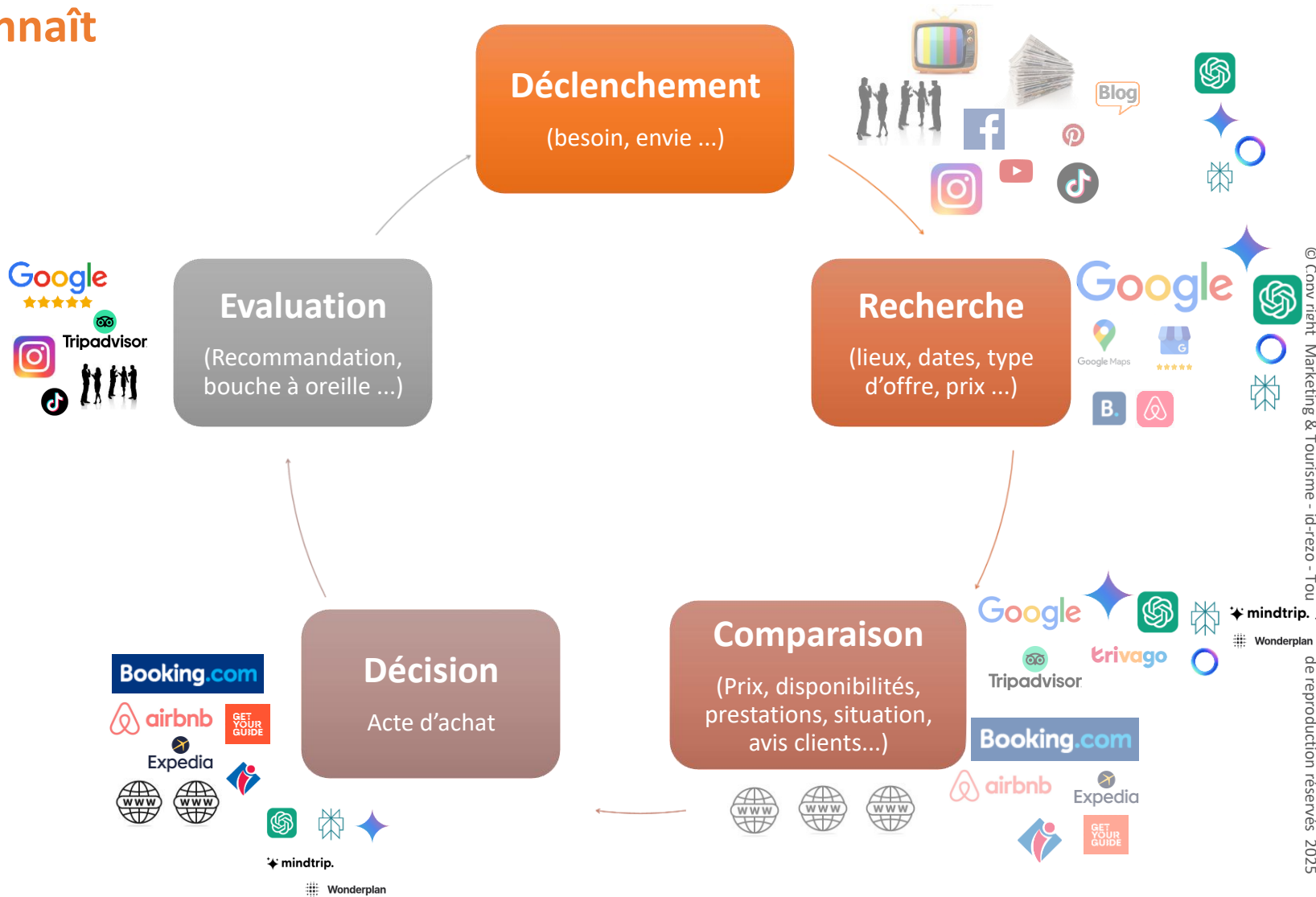
  AI Mode

 Meta AI

 perplexity

 mindtrip.

 Wonderplan

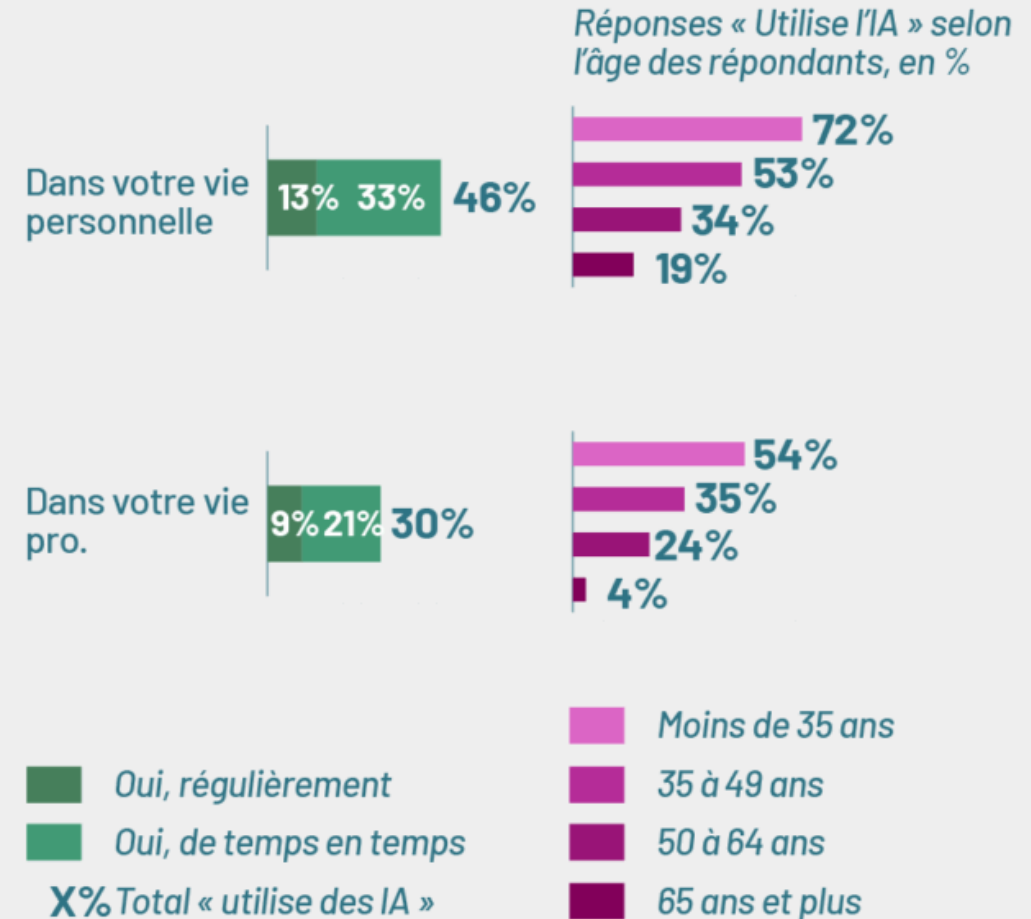


50 % des Français
utilisent aujourd'hui l'IA.

[Ils étaient 39% en février 2025...]

L'usage de l'IA est bien plus personnel que professionnel, surtout chez les plus jeunes

Part des Français déclarant utiliser personnellement des intelligences artificielles génératives dans chacun des cas suivants, en %



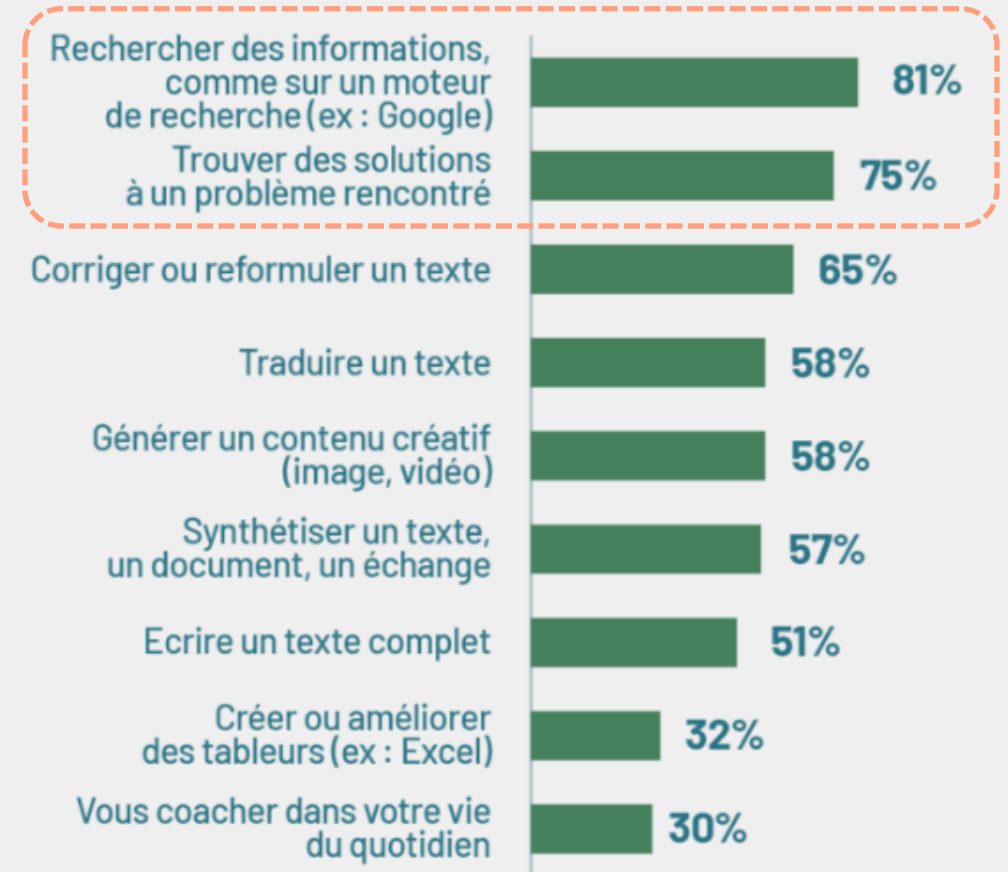
Source : Sondage Hexagone réalisé du 23 au 28 juillet 2025 auprès d'un échantillon de 1 000 personnes, représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus.

Pourquoi faire ?

[Effectuer des recherches...]

Recherche d'informations, correction de texte, traduction... Quels usages de l'IA ?

Part des utilisateurs d'IA ayant recours à cette technologie pour chacune des tâches suivantes, en %



Source : Sondage Hexagone réalisé du 23 au 28 juillet 2025 auprès d'un échantillon de 1 000 personnes, représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus.

[Aujourd'hui sur Google en France]



quelles activités peut-on pratiquer pendant les vacances de paques dans les cévennes

Tous Images Actualités Vidéos courtes Vidéos Web Livres Plus Outils

Inspirez, explorez, émerveillez-vous : les Cévennes sont le terrain de jeu idéal pour des souvenirs de vacances gravés à jamais.

- La Ferme des **Cévennes**. ...
- Balade avec un âne. ...
- Le Parc des Loups du Gévaudan. ...
- Les sentiers de découverte du Parc national des **Cévennes**. ...
- Descente en canoë dans les Gorges du Tarn.

 [cevennes-montlozere.com](https://www.cevennes-montlozere.com)
<https://www.cevennes-montlozere.com> > les-experiences

Que faire en famille pendant les vacances de Pâques

À propos des extraits optimisés Commentaires

Autres questions :

- Que faire pendant les vacances de Pâques ?
- Quelles sont les activités à faire dans les Cévennes ?
- Que faire dans les Cévennes avec des enfants ?
- Quel est le plus bel endroit des Cévennes ?

Commentaires

 Cévennes Tourisme
<https://www.cevennes-tourisme.fr> > ... > [...]

Séjour en famille au printemps

Avec moins de foule que pendant l'été, vous pourrez apprécier la tranquillité des lieux et profiter d'activités telles que des pique-niques en plein air, des ...

 Gard Tourisme
<https://www.tourismegard.com> > Que faire ?

Top 10 des activités à faire en famille dans le Gard

01 La Bamboueraie en Cévennes · 02 La Base Nautique Les Camboux en Cévennes · 03 La Grotte de la Salamandre · 04 Une journée en famille au Pont du Gard · 05 ...

Termes manquants : [paques](#) | Afficher les résultats avec : [paques](#)

 Les Accros d'Anjeau
<https://www.lesaccrosd'anjeau.fr> > ou+sortir+en+famille+L...

Où sortir en famille le week-end vers Anduze dans les ...

Les Accros d'Anjeau est un parc de loisirs dédié aux jeux et à l'aventure, s'adressant aussi bien aux enfants qu'aux adultes. Profitez d'un dépaysement total en ...

 Castel Rose - Camping
<https://www.castelrose.com> > vacances-de-paques

Vacances de Pâques dans le Gard

Ce cadre idyllique offre de nombreuses possibilités de loisirs, que ce soit pour se baigner, pêcher ou simplement se détendre au bord de l'eau. Les familles ...

 Lozère Résa
<https://www.lozere-resa.com> > Régions naturelles

Vacances dans le parc national Cévennes

Les grottes de l'Aven Armand et de Dargilan sont des chefs-d'œuvre de la nature, ouverts au grand public dans le département de la Lozère. La première, considé ...

 Cévennes Tourisme
<https://www.cevennes-tourisme.fr> > ... > [...]

Top des activités à faire en famille dans les ...

Venez découvrir notre sélection des activités à faire en famille : Train à vapeur des Cévennes, Bamboueraie, Dinopédia, accrobranches ou balade.

Termes manquants : [quelles paques](#)

 Les Hauts de Saint Privat
<https://www.vacances-en-cevennes.com> > avec-des-petits

Idées d'activités avec vos enfants en Cévennes et Lozère

Les balades sur le Causse Méjean avec la rencontre avec les chevaux de Przewalski, l'aven Armand, l'écomusée de la ferme Caussenarde et ses fromages. chevaux de ...

Termes manquants : [peut-pratiquer paques](#)

 Camping Lac de Villefort
<https://camping-lac-cevennes.com> > que-faire-dans-les-ce...

Que faire dans les Cévennes ? – Activités, visites en Lozère

Randonnée sur le mythique sentier de Régordane, balades en VTT ou à cheval, canoë, via ferrata et canyoning dans les gorges de Chassezac, escalade et ...

Termes manquants : [paques](#) | Afficher les résultats avec : [paques](#)

 [cevennes-montlozere.com](https://www.cevennes-montlozere.com)
<https://www.cevennes-montlozere.com> > a-voir-a-faire

Sortir en famille - Des Cévennes au Mont Lozère, Office du ...

10 idées d'activités en famille dans les Cévennes · 1. Balade avec un âne bâté · 2. Vivez l'aventure à la cime des arbres · 3. À la rencontre de nos amis les ...

Recherches associées

Activité insolite Cévennes



Activités Gard ce week-end



Google

quelles activités peut-on pratiquer pendant les vacances de paques dans les cévennes

Mode IA **Tous** Images Shopping Vidéos courtes Actualités Vidéos Plus Outils

Aperçu IA

Pendant les vacances de Pâques dans les Cévennes, vous pouvez profiter d'activités de plein air comme la randonnée, le VTT, l'équitation, le canoë-kayak (surtout sur le Gardon ou le Tarn), le canyoning (idéal pour les débutants comme les Gorges du Tapoul), la via ferrata et l'accrobranche, ainsi que l'exploration souterraine avec la spéléologie ou la Grotte de Trabuc. Des visites culturelles comme le Train à Vapeur des Cévennes ou des parcs thématiques (Dinopedia, Bambouseraie) sont aussi disponibles.

Activités Nature & Aventure

- Randonnée & Orientation : De nombreux sentiers balisés et parcours d'orientation sont proposés dans le Parc National des Cévennes.

Afficher plus

Les autres activités de pleine nature

Stations et pôles de pleine nature. Deux pôles de pleine nature, situés dans la zone cœur du...

Parc national des Cévennes

Activités dans les Cévennes : les meilleures idées de loisirs

Le parc national des Cévennes, situé dans les départements de la Lozère, du Gard et de...

Fonctionner

cevennes-montlozere.com
https://www.cevennes-montlozere.com › les-experiences

Que faire en famille pendant les vacances de Pâques

10 idées d'activités et visites avec les enfants pendant les vacances de Pâques · La Ferme des Cévennes · La Grotte de Dargilan · Balade avec un âne · Le Vallon du ...

Autres questions

Que faire pendant les vacances de Pâques ?

Quelles sont les activités pratiquées dans les Cévennes ?

Que peut-on faire en famille dans les Cévennes ?

Quoi faire pendant Pâques ?

Commentaires



quelles activités peut-on pratiquer pendant les vacances de paques dans les cévennes



Mode IA Tous Images Shopping Vidéos courtes Actualités Vidéos Plus Outils

◆ Aperçu IA

Pendant les vacances de Pâques dans les Cévennes, vous pouvez profiter d'activités de plein air comme la randonnée, le VTT, l'équitation, le canoë-kayak (surtout sur le Gardon ou le Tarn), le canyoning (idéal pour les débutants comme les Gorges du Tapoul), la via ferrata et l'accrobranche, ainsi que l'exploration souterraine avec la spéléologie ou la Grotte de Trabuc. Des visites culturelles comme le Train à Vapeur des Cévennes ou des parcs thématiques (Dinopedia, Bambouseraie) sont aussi disponibles.

Activités Nature & Aventure

- **Randonnée & Orientation** : De nombreux sentiers balisés et parcours d'orientation sont proposés dans le Parc National des Cévennes.
- **Canoë-Kayak & Paddle** : Explorez les rivières comme le Gardon ou le Tarn pour une balade familiale ou plus sportive.
- **Canyoning** : Excellente période pour s'initier, notamment aux Gorges du Tapoul, avec des combinaisons fournies.
- **Accrobranche** : Pour une expérience palpitante au milieu des arbres.
- **Via Ferrata** : Des parcours uniques offrent des vues spectaculaires, comme celle de Liaucous.
- **Spéléologie** : Descendez dans les profondeurs de la terre pour découvrir des réseaux souterrains.
- **VTT & Vélo** : Des circuits adaptés à tous les niveaux sont disponibles.
- **Escalade** : Pour les amateurs d'escalade, des sites magnifiques vous attendent.

Découvertes Culturelles & Familiales

- **Train à Vapeur des Cévennes** : Un voyage nostalgique à travers les paysages.
- **Bambouseraie en Cévennes** : Un jardin exotique et ludique.
- **Dinopedia Parc** : Idéal pour une sortie en famille avec des dinosaures.
- **Grotte de Trabuc** : Explorez un monde souterrain aménagé et découvrez son

Les autres activités de pleine nature

Stations et pôles de pleine nature. Deux pôles de pleine nature, situés dans la zone cœur du...

Parc national des Cévennes



Activités dans les Cévennes : les meilleures idées de loisirs

Le parc national des Cévennes, situé dans les départements de la Lozère, du Gard et de...

Funbooker



Les meilleures activités à faire quand il fait chaud dans les ...

Les accrobranches ... Si vous êtes en quête d'une activité alliant aventure, adrénaline et...

Cévennes Tourisme



Tout afficher

- **Musées & Villages** : Visitez les ruelles de Saint-Jean-du-Gard ou d'autres villages charmants.

À Noter pour Pâques

- Le printemps est une période où les rivières ont un bon débit grâce à la fonte des neiges, parfait pour les activités aquatiques.
- Certaines activités aquatiques (canoë, canyoning) peuvent être fraîches, mais les prestataires fournissent l'équipement nécessaire.
- Vérifiez les horaires d'ouverture et réservez à l'avance, surtout si vous cherchez des activités spécifiques.

Aller plus loin avec le Mode IA

Les réponses de l'IA peuvent contenir des erreurs. [En savoir plus](#)



quelles activités peut-on pratiquer pendant les vacances de paques dans les cévennes

Pendant les vacances de Pâques dans les Cévennes, vous pourrez profiter d'un large éventail d'activités de plein air, de visites culturelles et d'explorations en famille, notamment la randonnée, la spéléologie et la découverte de parcs de loisirs. Le printemps est le moment idéal pour explorer la nature florissante de la région.

Activités de plein air et nature

Le Parc national des Cévennes, classé au patrimoine mondial de l'UNESCO, offre un cadre exceptionnel pour se ressourcer.

- **Randonnée et balades avec un âne** : Partez en randonnée à pied sur les sentiers balisés, ou optez pour une expérience originale et adaptée aux familles en louant un âne pour porter vos affaires ou les jeunes enfants, comme l'a fait Robert Louis Stevenson en son temps. La vallée du Gardon de Mialet propose des parcours charmants.
- **Sports d'eau vive** : Avec la fonte des neiges et les pluies de printemps, Pâques est une bonne période pour le **canyoning** ou le **rafting** dans les gorges du Tarn et d'autres cours d'eau de la région.
- **Activités verticales** : Pour les amateurs de sensations, essayez la **via ferrata** du Liaucous ou les parcours acrobatiques en forêt (**accrobranche**) comme Les Accros d'Anjeau près d'Anduze.
- **VTT et cyclisme** : Explorez les paysages cévenols à vélo ou en VTT, avec des parcours adaptés à tous les niveaux.

Visites et découvertes culturelles

La région regorge de sites à explorer, parfaits pour les jours moins ensoleillés.

- **Exploration souterraine** : Descendez dans les profondeurs de la terre pour admirer les formations géologiques spectaculaires de l'**Aven Armand** grâce à une visite guidée, une activité fascinée pour petits et grands.

12 sites

Que faire en famille pendant les vacances de Pâques

Le Vallon du Villaret est une invitation à l'évasion où l'art rencontre le jeu, l...

www.cevennes-montlozere.com

Où sortir en famille le week-end vers Anduze dans les ...

Les Accros d'Anjeau, parc accrobranche dans le Gard, vous...

Les Accros d'Anjeau

Top des activités à faire en famille dans les Cévennes ...

Balade avec un âne C'est l'occasion de partir visiter les Cévennes de...

Cévennes Tourisme

Tout afficher

- **Parcs de loisirs** : Visitez le **Vallon du Villaret**, un parc de loisirs unique où l'art rencontre le jeu en pleine nature, idéal pour stimuler l'imagination des enfants. Ne manquez pas non plus la **Bambouseraie en Cévennes**, un parc exotique centenaire qui invite au dépaysement.
- **Villes et villages pittoresques** : Flânez dans les charmants villages cévenols comme Vézénobres et découvrez l'architecture locale et l'artisanat.

Événements de Pâques

Renseignez-vous auprès des offices de tourisme locaux pour connaître les événements spécifiques organisés pendant les vacances de Pâques, tels que des chasses aux œufs ou des portes ouvertes de fermes qui proposent souvent des visites et des dégustations gratuites de produits locaux.



Les réponses de l'IA peuvent contenir des erreurs. En savoir plus

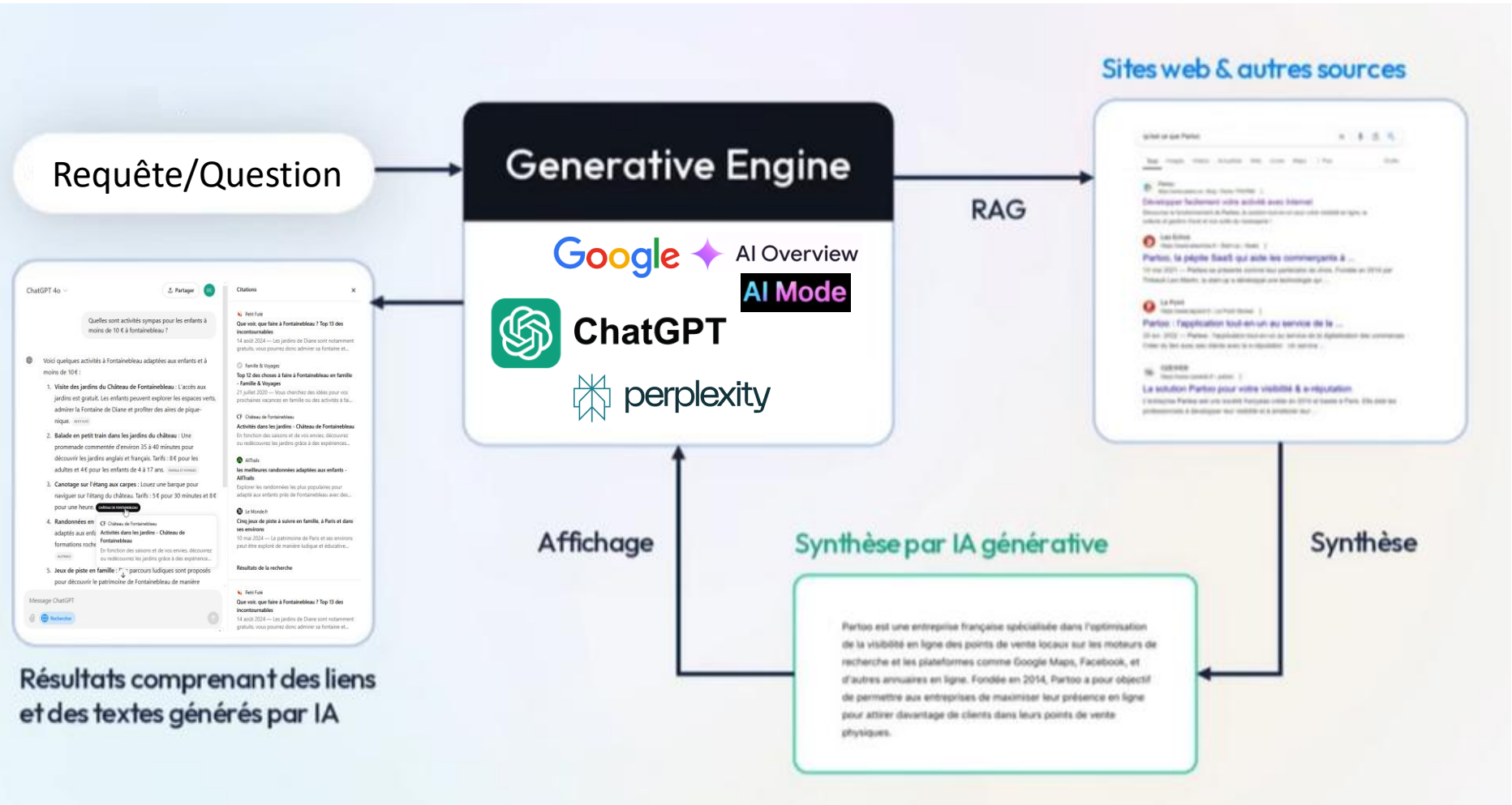
Posez une question



L'IA va modifier le parcours d'achat...

La recherche web sera de plus en plus déléguée... à l'IA...

- 25 % de trafic issu des moteurs de recherche en 2026, selon [Gartner](#).



- 5 % de part de marché pour Google en France sur Desktop en 1 an !

Du SEO
(Search Engine Optimization)

↓

au GEO
(Générative Engine Optimization)

Cette évolution se fera-t-elle au profit des OTA ?

GET
YOUR
GUIDE



- ✕ Sur des intentions de recherches informationnelles
- ？ Sur des intentions de recherches transactionnelles

quel est le meilleur canoë-kayak gonflable pour naviguer sur un lac ?

Il n'y a pas de « meilleur » canoë-kayak gonflable universel — tout dépend de l'usage (balade tranquille, longue distance, transport, enfants, etc.), du lac (vents, vagues), du budget — mais je peux te donner les critères à privilégier + quelques modèles très recommandés pour naviguer sur un plan d'eau comme le lac Léman.

✔ Critères importants à prendre en compte

Avant de regarder les modèles, voici les caractéristiques à privilégier pour un kayak gonflable sur lac :

Critère	Pourquoi c'est important	Valeurs/principes recommandés
Rigidité & pression	Un kayak bien gonflé est plus stable, performant, moins « flasque »	Rechercher des chambres qui supportent 8-15 psi selon le modèle
Matériau / épaisseur	Pour résister aux cailloux, aux frottements, aux rayures	PVC haute densité, renforts aux zones sensibles
Configuration des chambres	Plusieurs chambres indépendantes pour sécurité en cas de fuite	Au moins 2 à 3 chambres séparées
Flottaison / capacité de charge	Pour supporter le poids des passagers + matériel	Vérifier la charge maximale — prévoir une marge
Sillage / quille / dérive	Pour aller droit et opposer moins de dérive sous vent	Dérive relevable ou quille rigide amovible
Poids & facilité de transport	Pour porter jusqu'au bord, transporter sur voiture	Modèles légers faciles à plier / compacter
Confort	Siège, appui-pieds, espace jambes	Sièges réglables, stables, dossier correct
Accessoires & points d'attache	Pour ranger le matériel, attacher les sacs	Rails, sangles, anneaux D, filet sur le pont

🔍 Modèles recommandés — bons compromis pour usage lac

Voici une sélection de kayaks / canoës gonflables bien adaptés au lac, allant de l'entrée de gamme au modèle haut de gamme. Tu peux comparer selon ton budget et préférence :



Advanced Elements Advanced Frame
639,99 € • Nootica.fr + autres



Itiwit Canoë Kayak gonflable 2/3 places
299,99 € • Decathlon Pro + autres



Tribord 100+ Canoë Kayak gonflable
449,99 € • Decathlon Pro + autres

Voici quelques coups de cœur :

- **Advanced Elements Advanced Frame** : très bonne rigidité grâce à un cadre intégré, bon compromis performance/confort.
- **Itiwit Canoë Kayak gonflable 2/3 places** : polyvalent, permet d'embarquer 2 à 3 personnes — idéal pour la famille.
- **Tribord 100+ Canoë Kayak gonflable** : modèle « grand public » accessible avec une capacité correcte.
- **Bestway Hydro Force Kayak** : option d'entrée de gamme, intéressant si ton budget est limité.
- **Intex Explorer K2** : kayak tandem très populaire pour usage récréatif, facile à trouver.
- **Aqua Design Koloa X'perience 305** : modèle plus technique, performant pour un usage solo exigeant.
- **Rockside Explorer 410** : version longue, bon équilibre entre stabilité et distance.
- **Advanced Elements Lagoon 1** : modèle solo confortable, bon pour les balades tranquilles.

🗨 Ce que disent les experts / revues

Quelques points relevés dans des tests récents :

- Le **Sea Eagle SE370** est souvent salué comme « meilleur rapport qualité/prix » parmi les modèles tandem, notamment pour sa robustesse et sa capacité élevée.

+ Poser une question

ChatGPT peut commettre des erreurs. Il est recommandé de vérifier les informations importantes. Voir les [préférences en matière de cookies](#).



Advanced Elements Advanced Frame

**Nootica.fr**
Précommander en ligne, Livraison, 4,99 €

644,98 € ⓘ Consulter

**Nautigames**
En stock en ligne, Livraison gratuite

639,00 € ⓘ Consulter

**Orangemarine.fr...**
En stock en ligne, Livraison gratuite

639,90 € ⓘ Consulter

Pourquoi ceci pourrait vous plaire

Le kayak gonflable Advanced Elements AdvancedFrame est un choix idéal pour les payeurs recherchant une combinaison de performance, de confort et de durabilité. Sa conception hybride avec des nervures en aluminium offre une excellente stabilité et une glisse comparable à celle des kayaks rigides, tout en restant facile à transporter et à ranger.

Synthèse des avis

Les utilisateurs apprécient particulièrement la stabilité et la maniabilité de ce kayak. Le comparant souvent à un modèle rigide. Bien qu'il soit un peu plus long, la qualité de fabrication et le confort d'assise compensent largement ce petit inconvénient.

Panorama de la distribution des activités de loisirs en France et à l'International

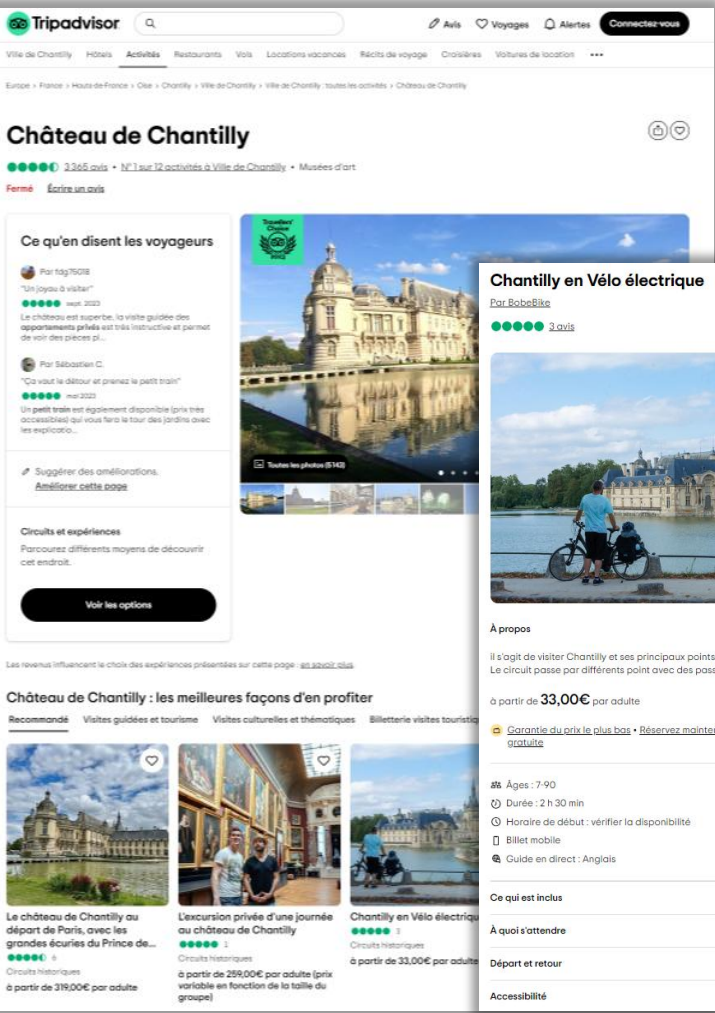
Panorama des acteurs de la distribution en ligne des activités

Panorama des acteurs de la distribution en ligne des activités :



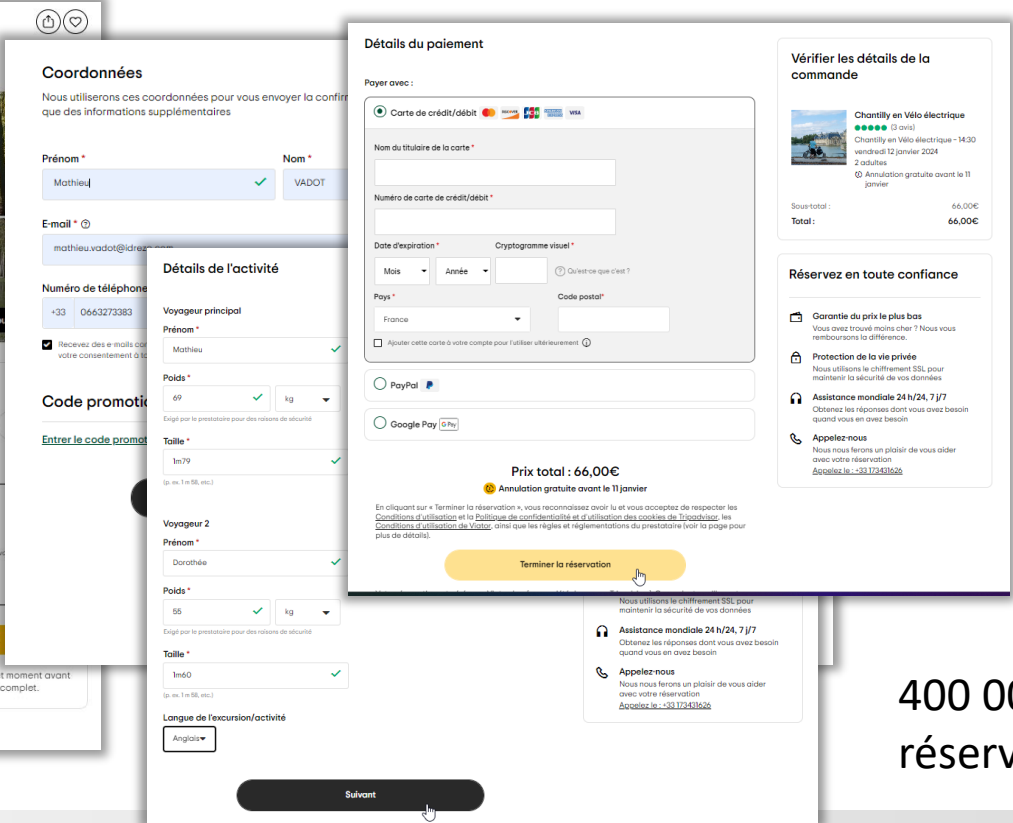
Panorama des acteurs de la distribution en ligne des activités

Focus sur Viator :



15% à 25% de commission (20 % en moyenne).

En juillet 2014, TripAdvisor rachète Viator pour 150 millions d'euros et en fait, quelque temps après son unique distributeur d'activités... aujourd'hui entièrement intégré dans TripAdvisor.
Viator est le plus grand site de réservation d'activités au monde en termes d'inventaire.

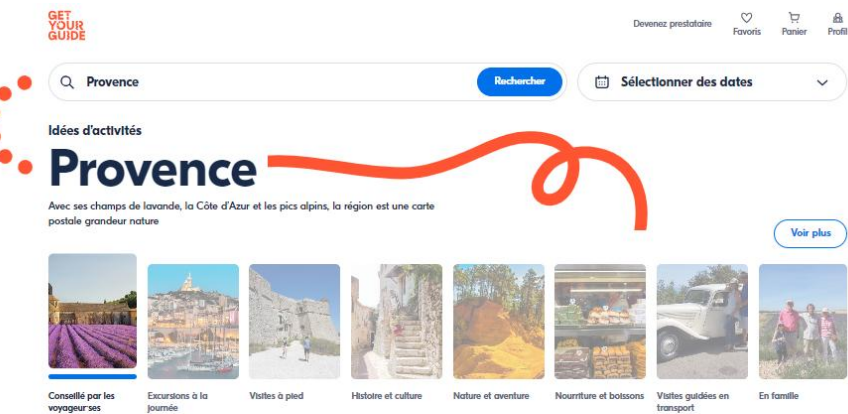


Viator a également développé un gros réseau de partenaires affiliés.
3500+ Partners

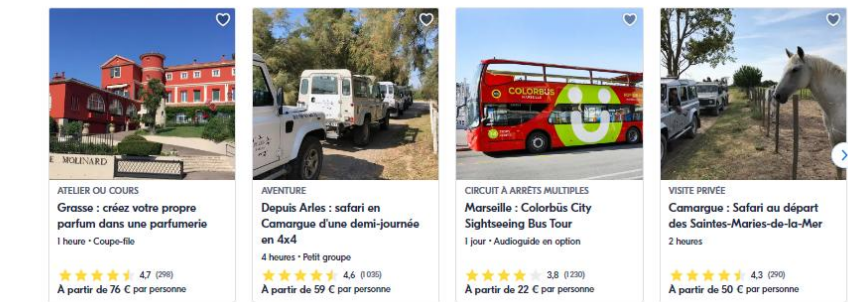
400 000 expériences réservables en 2025

Panorama des acteurs de la distribution en ligne des activités

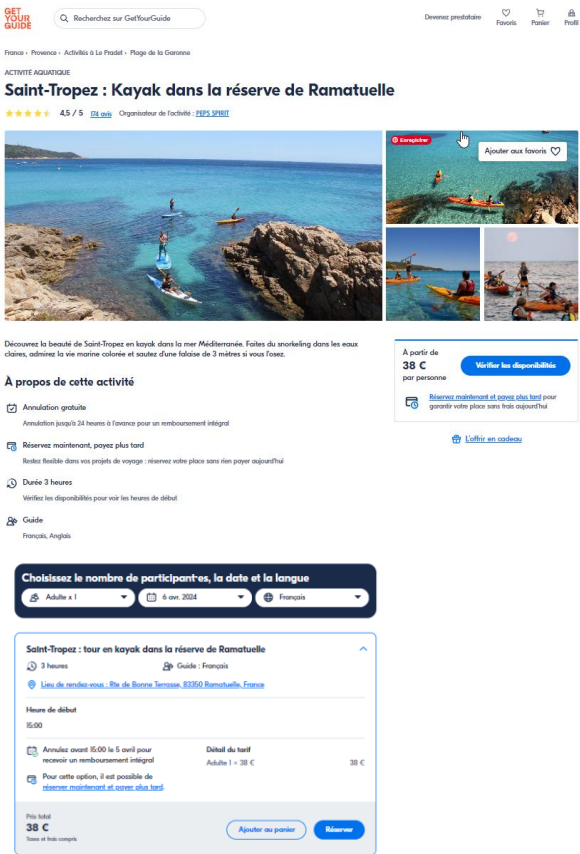
Focus sur GetYourGuide :



Activités populaires



Provence : les incontournables



20 à 30 % de commission (22 % en moyenne).

GetYourGuide est une start-up suisse lancée par 5 étudiants de Zurich en 2010.

GetYourGuide est la 2^{ème} plus grande plateforme de réservation en ligne d'activités dans le monde avec **100 000 activités et expériences touristiques réparties dans 170 pays en 2025.**

GetYourGuide demeure encore assez confidentiel en France. Le plus gros du trafic est anglo-saxon (US, UK, CA), mais aussi européen (DE et ES en particulier).

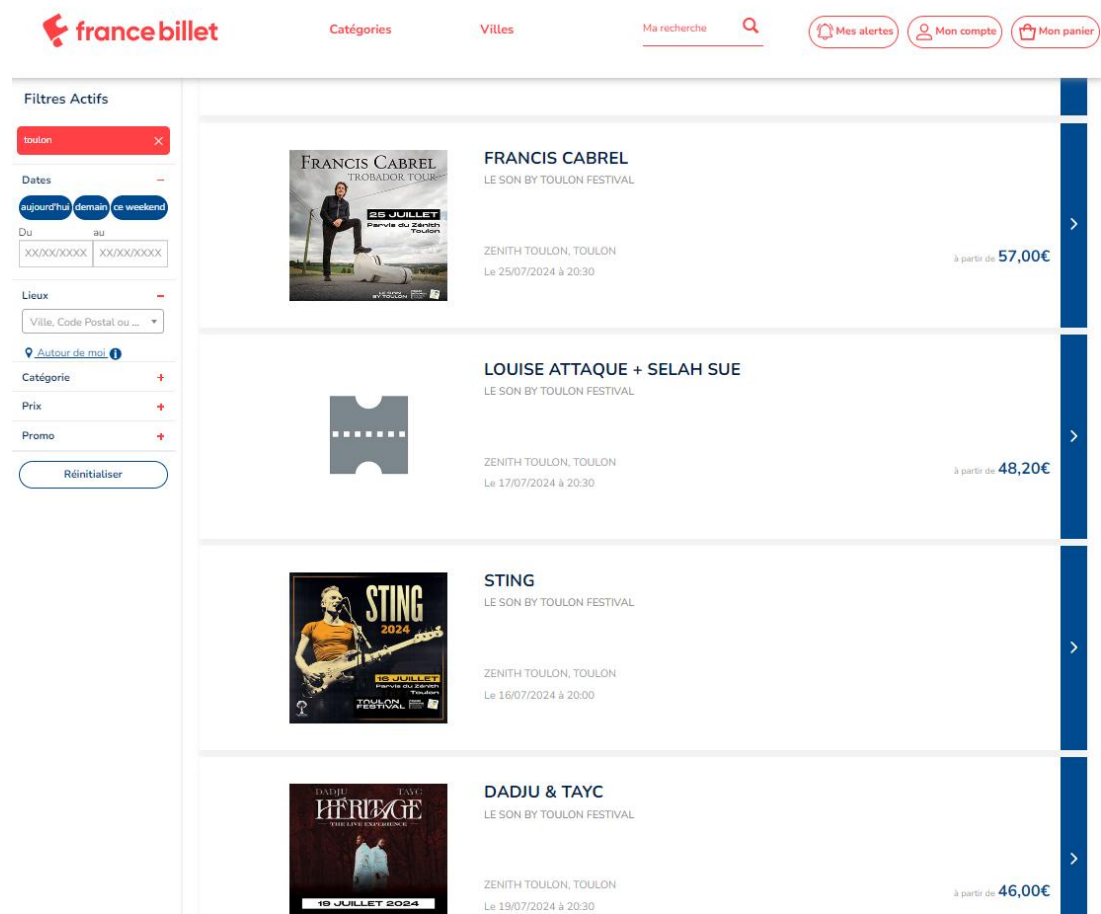
GetYourGuide a levé depuis sa création plus de 800 Millions d'€ auprès d'investisseurs pour financer son développement depuis sa création... (dont 193 millions en 2023, pour financer notamment sur développement sur le marché français).

Sa force :

Son réseau de partenaires de distribution (+ de 1000) avec notamment : Accor, easyjet, emirates, KLM,...

Et ses levées de fonds très importantes qui lui donne les moyens de communiquer massivement !

Focus sur Francebillet :



Commission de 10 % du montant du billet avec un minimum de 2 €.

- ✓ Filiale de la FNAC, leader de la vente de billet spectacle en France avec des millions de billets.
- ✓ Revente via un réseau physique de 1800 points de ventes équipés (Fnac, Carrefour, Géant, Intermarché, System U, etc.).
- ✓ Commercialisation simultanée sur de nombreux sites affiliés : Fnacspectacles.com et plus 3000 autres sites et marques blanches.

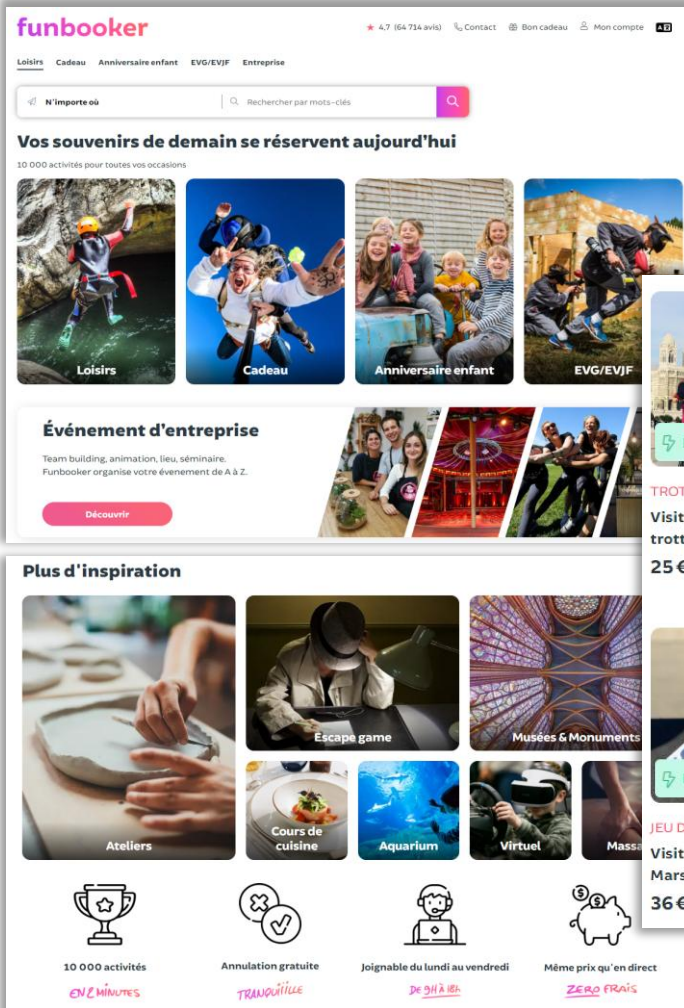
Remarque : France Billet est très identifié sur les spectacles, les concerts, mais peu sur « les activités de loisirs ».

Intéressant pour des grosses attractions et évidemment l'événementiel.

Focus sur Funbooker :

13 000 actifs
1 millions de clients depuis 2017.

funbooker 20 % de commission.



Funbooker est un acteur propose une offre large d'activités de loisirs (de l'échappée gamme au cours de yoga en passant par le baptême d'ULM) et qui se positionne sur les anniversaires, les EVJF et EVG et l'incentive d'entreprise.

Les réservations sont soit :

- « Instantanée » (via de la connectivité avec certains systèmes de réservation*) :
- en « validation manuelle » (demande de réservation client, confirmé par le fournisseur d'activité).
- via l'achat des bons cadeaux en ligne.

Modèle économique en BtoC : 20 % de commission

- Prix de vente identique que le canal direct du partenaire.
- Commissions prises uniquement sur les ventes fermes.
- Les équipes de Funbooker rédigent les offres avec une validation du partenaire.

Modèle économique en BtoB : % de commission plus souple.

Fonctionnement :

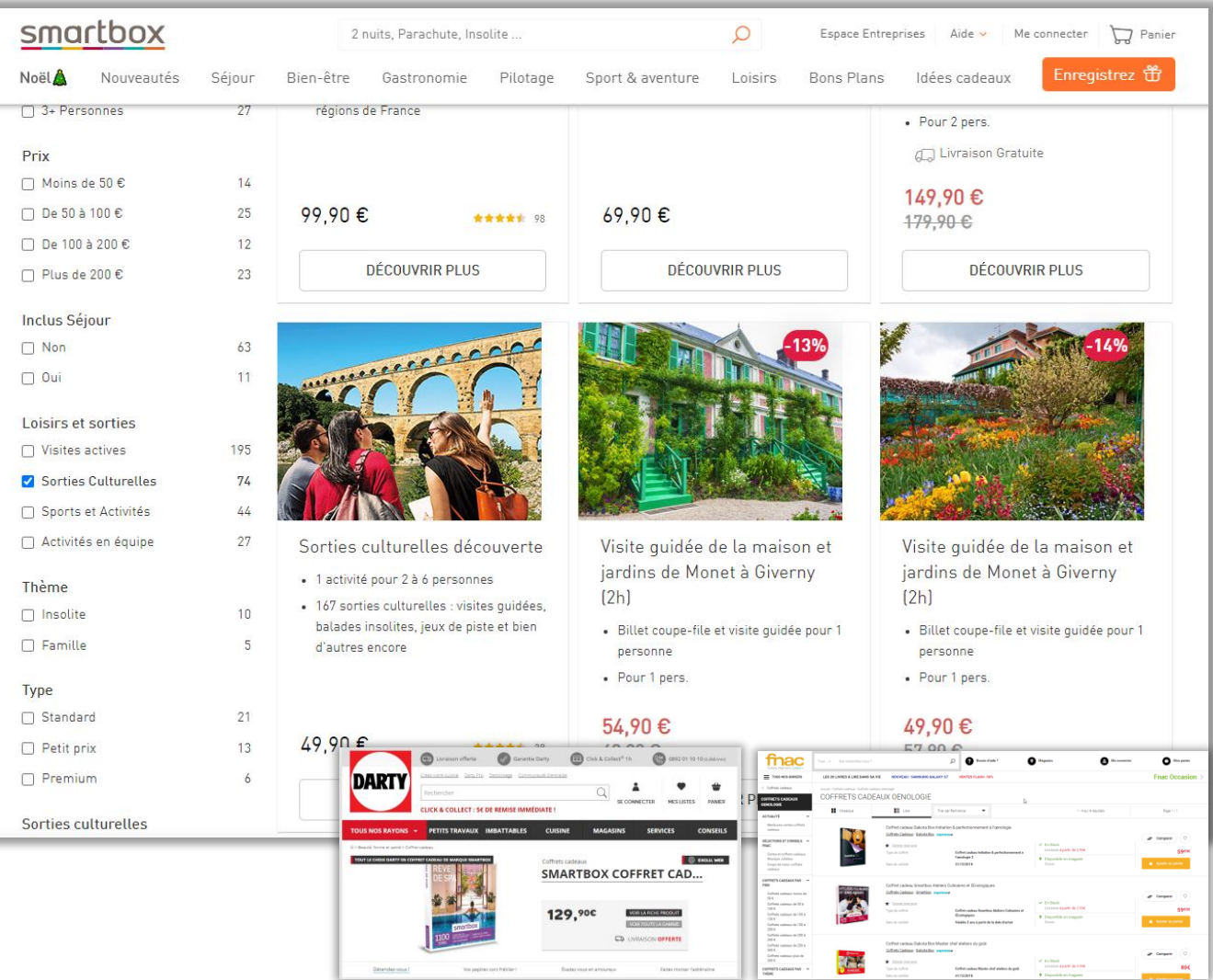
- Demandes de devis des clients
- Qualification de la demande par Funbooker
- Affectation aux partenaires disposant des offres les plus pertinentes.



* *Elloha, Régiondo et Guidapp, notamment.*

Panorama des acteurs de la distribution en ligne des activités

Focus sur les « Box » :



20 % à 30 % de commission.

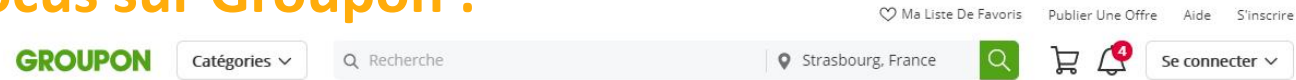
- ✓ Leader de la vente de « loisirs prêt à offrir » sous forme de coffrets cadeaux et *vendus en ligne* et dans 3 000 points de vente en France (Carrefour, Leclerc, Monoprix, Fnac, Cultura ...).
- ✓ Environ 1 million de coffrets cadeaux vendus en France, dont certains contiennent exclusivement des prestations de loisirs. *(10 % des coffrets cadeaux ne sont jamais utilisés, un gain net pour l'entreprise ...)*
- ✓ Commercialisation simultanée sur de nombreux sites affiliés.
- ✓ Remise de 25 à 30 % à consentir.

Remarque : Parfois efficace mais cher..., donc, intéressant si la prestation proposée est bien réfléchie pour être rentable dans le modèle économique de Smartbox.

NB : Toutes les prestations de loisirs ne trouvent pas leurs places dans les collections Smartbox.

Panorama des acteurs de la distribution en ligne des activités

Focus sur Groupon :



Loisirs & Sorties

Loisirs & Sorties

Prix

Distance

Note

Trier par

Vue de la carte



Populaire
Cyclorama
10 place d'Austerlitz, Strasbourg • 0,7 km
30€ Dès **22,90 €** Réduction 23%
Visite en vélo calèche de 30 min pour 2 adultes et 1 enf...



Populaire
Insolit'PROD
69€ **45 €** Réduction 34%
Escape Game Outdoor Harry Potter
70+ acheteurs



Populaire
Big Bus Tours
4.8 ★★★★★ 5 Avis
19€ Dès **13,30 €** Réduction 30%
Pour 1 enfant : Billet classique



EATIS
Route de l'Aéroport - RD221, Entzheim • 9,4 km
4.8 ★★★★★ 4 Avis



Dégust'émoi
HÔTEL DE L'EUROPE BY HAPPYCULTURE, Stras... • 0,3 km
4.7 ★★★★★ 9 Avis



Sanaga Danse
15 Rue Louvois, Strasbourg • 1,6 km
-- -- -- -- --



Merchant ou Méchant ?

- ✓ De 18 % à 50 % de commission.
- ✓ Stock minimum à attribuer.
- ✓ Période de validité d'environ 6 mois.
- ✓ Remise de 30 à 70 % à consentir sur un prix défini.

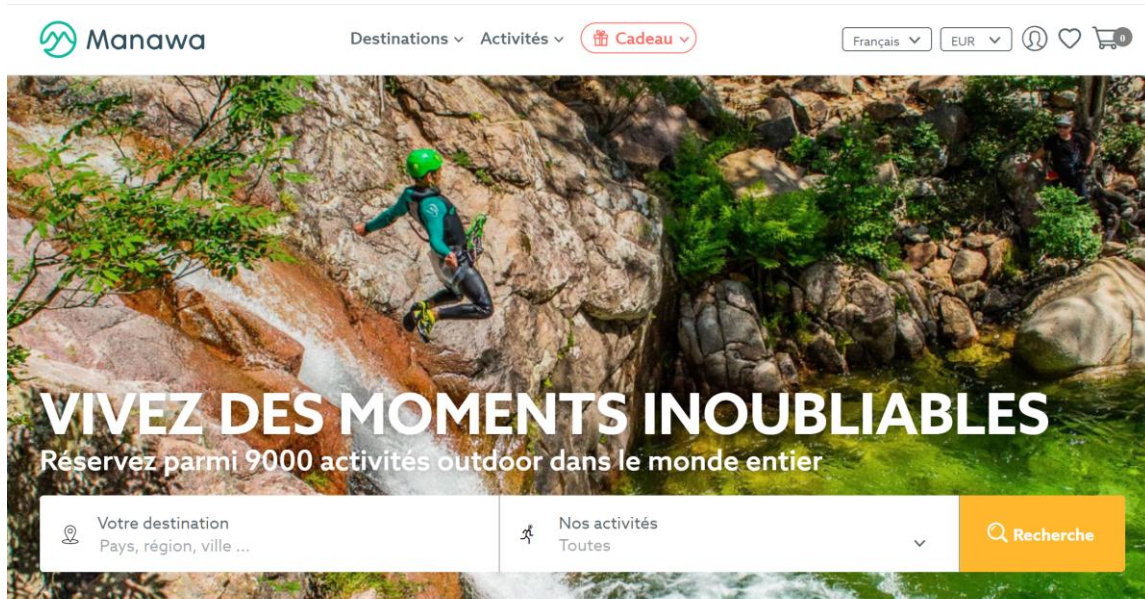
***Remarque :** Commercialement « risqué » lorsqu'il s'agit de vendre ses prestations habituelles auprès d'une clientèle locale (cas le plus courant sur Groupon, pour les loisirs).*

Il y a souvent de meilleures alternatives (pub Facebook, coupons physiques ou flyers avec codes promo valables en ligne distribués via des partenaires locaux...).

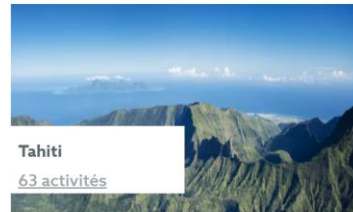
Mais peut toutefois être une source de revenus complémentaires à certaines périodes, si la prestation proposée est bien réfléchie pour être rentable dans le modèle économique de Groupon.

Panorama des acteurs de la distribution en ligne des activités

Focus sur Manawa :



EXPLOREZ NOS DESTINATIONS LES PLUS POPULAIRES



22% à 25% de commission.

Focalisé sur les activités de pleine nature.

Manawa est un distributeur permettant d'adresser principalement le marché français.

2 modes de commercialisation possible pour les prestataires :

- « Validation manuelle » des réservations par le prestataire.
- « Réservation instantanée » (pour les partenaires utilisant des systèmes de vente connectés via API à Manawa).

Start up française lancée à l'été 2016 sous le nom initial d'Adrenaline Hunter. L'entreprise change de nom en 2020 et connaît de grosse difficulté financière à la suite des périodes COVID...

En 2022, Alentour rachète Manawa et prend son nom en 2023 (fusion de marque).

NB : Pour rappel Alentour avait été lancé dans le cadre d'un plan de relance du tourisme, sur une idée soutenue par le gouvernement français.

La plateforme avait pour mission initiale de dynamiser et digitaliser le secteur des activités touristiques, en particulier les prestataires d'activités locaux.

Focus sur Décathlon Activités :

DECATHLON Activités

Devenir organisateur

Des activités pour vous et vos enfants !

Ville

Où pratiquer ?

Sport

Quel sport pratiquer ?

Dates

Quand pratiquer ?

RECHERCHER

Pour vos enfants

Activités Enfants

Stages Enfants

Anniversaires

À la maison

Pour vous

Fitness & Bien-être

Bouger en famille

Vitalsport

World Cleanup Day

Nos utilisateurs adorent

10% de commission (frais bancaire inclus).

Décathlon, un nouvel acteur de la distribution des #activités qui pourrait bien trouver sa place...

Évidemment il s'agit d'activités sportives. Le site dédié à la réservation d'activités est très bien fait. La soumission d'activité très simple...

Avec ce type de fonctionnement Décathlon Activité ambitionne sans doute de devenir le BonCoin des activités encadrées...

DECATHLON Activités

Devenir organisateur

Devenir partenaire Decathlon Activités

Gérez et diffusez vos activités en quelques clics ! Choisissez la simplicité, la portée et la réputation de l'enseigne de sport préférée des Français.

Pourquoi choisir Decathlon activités ?

Simplicité

Planifiez facilement vos activités en quelques clics et activez le paiement en ligne. Concentrez-vous sur la qualité de vos activités.

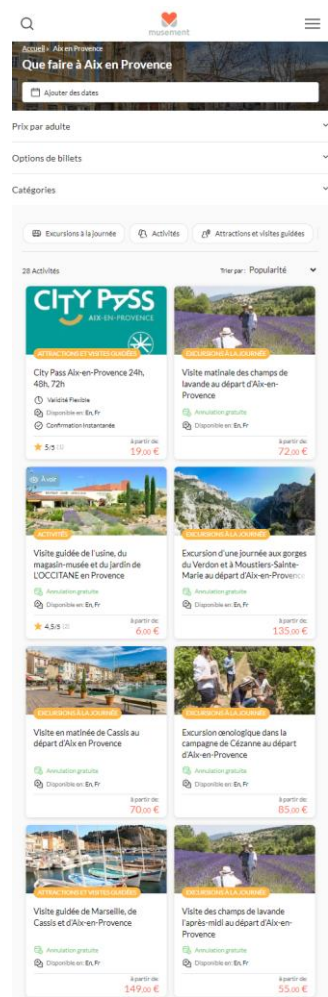
Fiabilité

En tant que partenaire, vous bénéficiez de la confiance qui accompagne Decathlon, l'enseigne de sport préférée des Français.

Visibilité

Diffusez vos offres auprès d'un large public qui utilise activement la plateforme Decathlon pour réserver des activités sportives.

Focus sur Musement et Tiquets :



15% à 25% de commission.

Focalisé sur les attractions et les tours.

Musement est un distributeur permettant d'adresser le marché européen.

Fondée à Milan en 2014, la startup italienne rachetée en 2018 par TUI.
L'offre de Musement est aujourd'hui revendue par Booking.



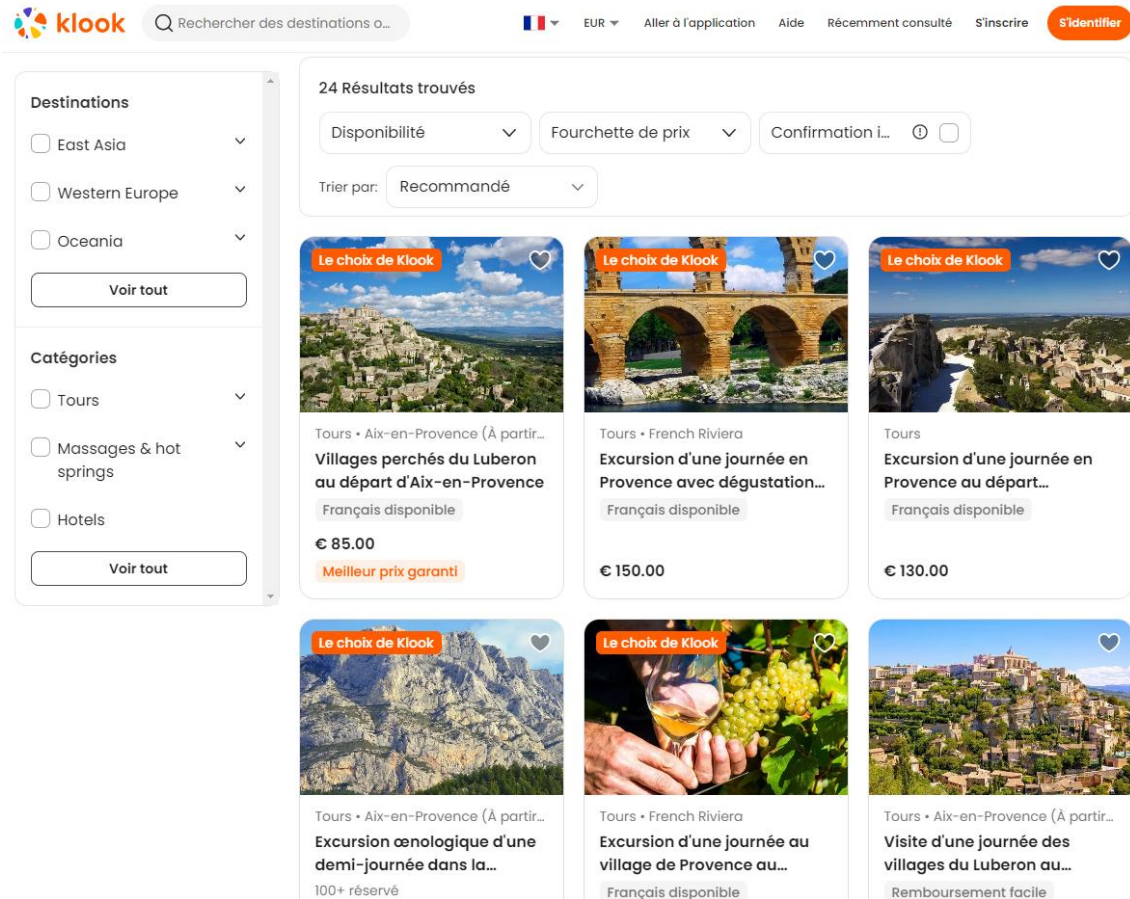
15% à 25% de commission.

Focalisé sur les grosses attractions en billetterie (daté et non daté).
Peu de Tours et d'activités outdoor.

Tiquets est un distributeur permettant d'adresser le marché européen.

Panorama des acteurs de la distribution en ligne des activités

Focus sur Klook :



 **15% à 25% de commission.**

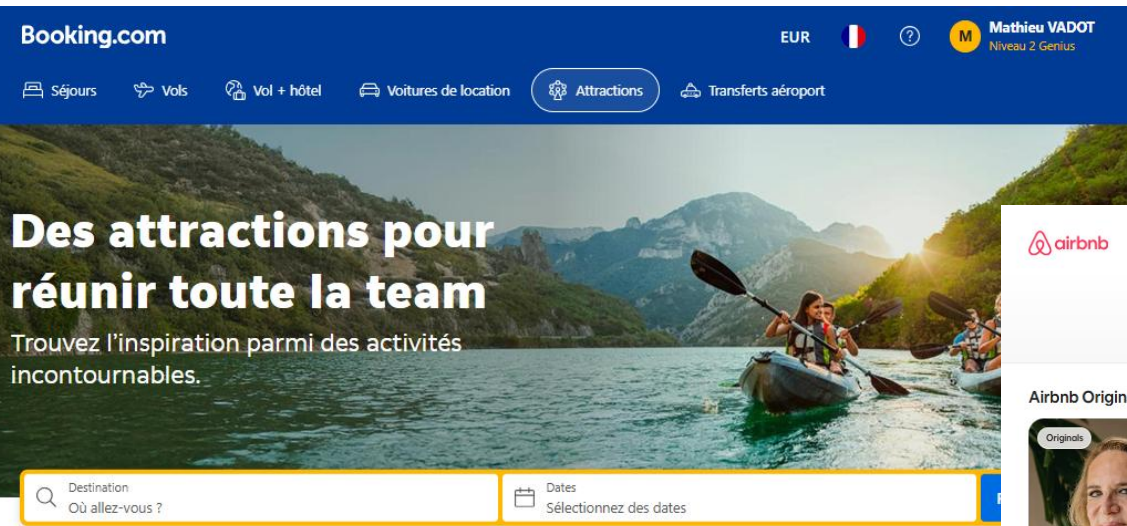
Klook est le distributeur permettant d'adresser le marché asiatique.

Fondée à Hong Kong, Klook est une OTA spécialisée dans le marché asiatique qui génère plus 1 milliard de CA en 2019.

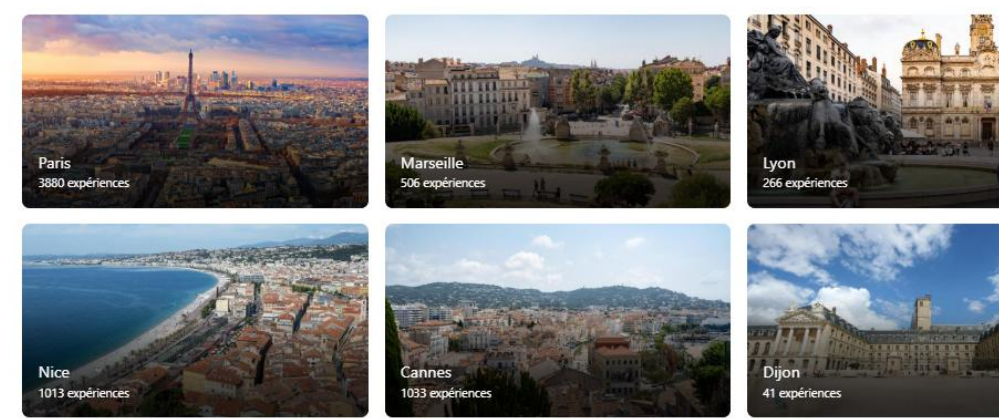
La société a déjà levé plus de 521 millions de dollars auprès d'investisseurs.

Panorama des acteurs de la distribution en ligne des activités

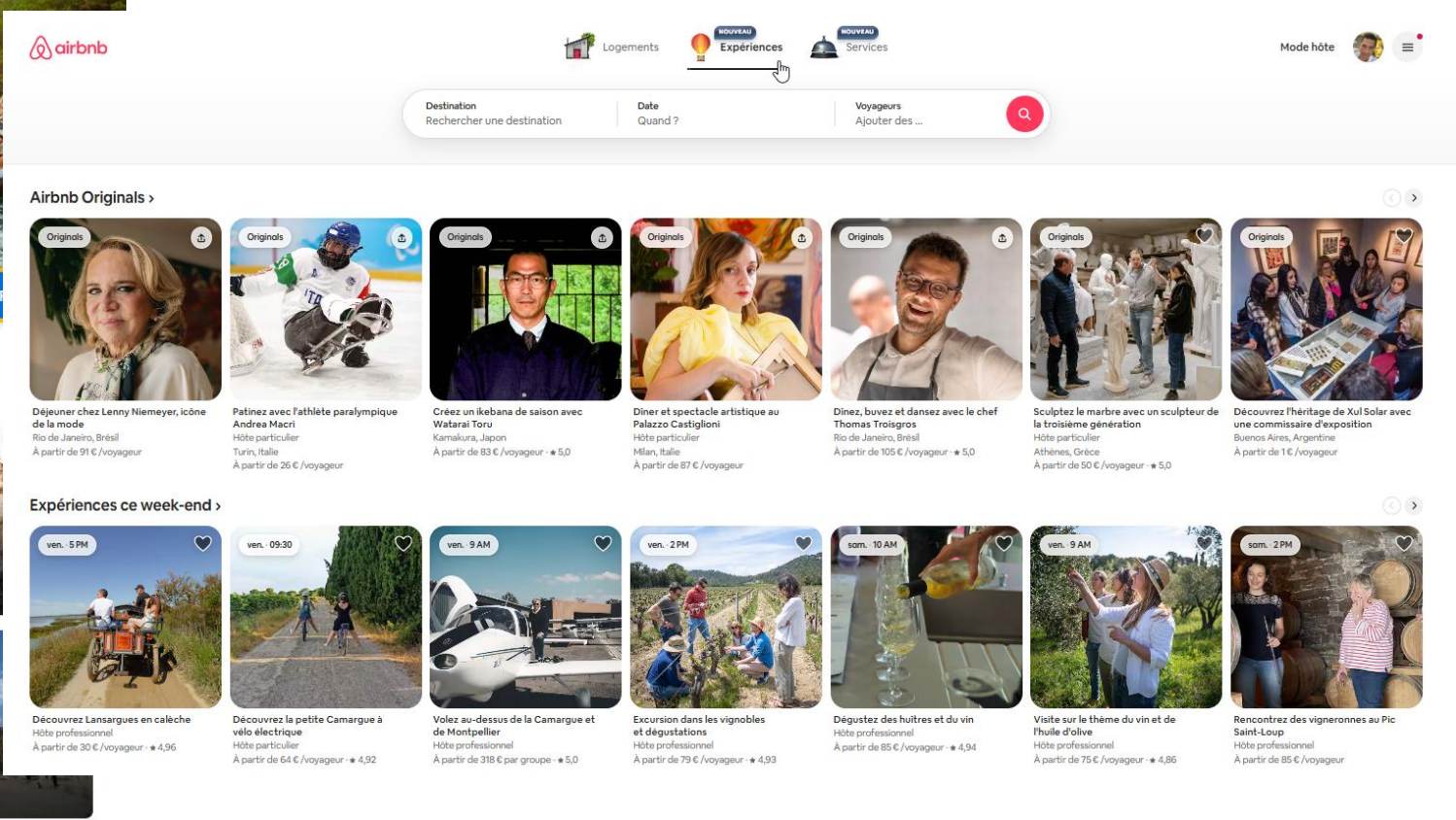
Focus sur Booking & Airbnb :



Destinations à proximité



Booking et Airbnb veulent devenir des « hubs de réservation » de toutes les composantes du voyage.



[en aparté]

Airbnb maintient son propre service de vente d'activités de loisirs, d'expériences.

airbnb

Haute-Garonne · Expériences Dates flexibles Ajouter des voyageurs

Mode hôte

Airbnb Originals Type Durée Filtres

Le meilleur des saveurs locales

No Diet Club : la gastronomie locale unique de Toulouse
Visites gastronomiques · 3 heures
Hôte particulier
À partir de 59 € /voyageur · ★ 4,95 · 301 évaluations

Voyage initiatique au pays du fromage
Dégustations · 1 heure
Hôte professionnel
À partir de 40 € /voyageur · ★ 4,9 · 39 évaluations

Explorez les bars à vin de Toulouse avec un expert en vin local
Visites gastronomiques · 2,5 heures
Hôte professionnel
À partir de 105 € /voyageur · ★ 4,94 · 16 évaluations

Dégustez des vins exceptionnels
Dégustations · 1,5 heures
Hôte particulier
À partir de 55 € /voyageur · ★ 5,0 · 12 évaluations

Visite du marché et déjeuner avec une passionnée locale
Visites gastronomiques · 3,5 heures
Hôte professionnel
À partir de 115 € /voyageur · ★ 4,97 · 167 évaluations

Dégustez des chocolats et des pâtisseries à Toulouse
Visites gastronomiques · 3 heures
Hôte professionnel
À partir de 105 € /voyageur · ★ 5,0 · 21 évaluations

Culture et histoire locales

Toulouse Sylvain Bike Tour
Visites culturelles · 3,5 heures
Hôte particulier
À partir de 38 € /voyageur · ★ 4,98 · 359 évaluations

Visitez Albi avec Mme de Lapérouse
Visites culturelles · 1,5 heures
Hôte professionnel
À partir de 19 € /voyageur · ★ 4,96 · 27 évaluations

Découvrez le street art toulousain avec un expert
Visites culturelles · 2 heures
Hôte particulier
À partir de 90 € /voyageur · ★ 4,98 · 52 évaluations

Visite féministe de Toulouse
Visites culturelles · 2 heures
Hôte professionnel
À partir de 29 € /voyageur

Visitez Albi au Moyen Âge
Visites culturelles · 1,5 heures
Hôte professionnel
À partir de 19 € /voyageur · ★ 5,0 · 14 évaluations

airbnb

N'importe... Une semaine Ajouter des voyageurs

En balade en montagne avec des lamas

Promenez des lamas, observez la faune et profitez des Pyrénées

Traduit automatiquement

★ 4,99 · 390 évaluations
Sère-en-Lavedan · Faune

Hôte : Gilles
Guide de montagne avec lamas

Sère-en-Lavedan
Sère-en-Lavedan, Occitanie

Nombreux reportages TV et articles
Je suis un des rares en France à proposer des ran

Au programme

Choisissez des itinéraires
Sélectionnez des itinéraires en fonction des capacités de votre groupe

Promenade avec des lamas
Guide Tio, Tchupi, Nahual, Névé, Joke et Igloo

Observez la faune
Observez des vautours, des aigles et d'autres créatures de montagne

Atteignez les sommets
Profitez de la vue depuis les sommets

À partir de 29 € /voyageur
Annulation gratuite

Voir les dates

dimanche 21 septembre
09:30 - 11:30 10 places disponibles

lundi 22 septembre
09:30 - 11:30 10 places disponibles

mardi 23 septembre
09:30 - 11:30 10 places disponibles

jeudi 25 septembre

[en aparté]

Mode hôte

Favoris

Voyages

Messages

Profil

Tableau de bord de l'entreprise

Paramètres du compte

Langues et devise

Centre d'aide

Devenir hôte

Devenir hôte et gagner des revenus supplémentaires, c'est facile.

Parrainer un hôte

Trouver un co-hôte

Cartes cadeaux

Déconnexion

Que souhaitez-vous proposer ?

Logement

Expérience

Service

Suivant

Quelle expérience allez-vous proposer aux voyageurs ?

Art et design

Cuisine et boissons

Fitness et bien-être

Histoire et culture

Nature et plein air

Décrivez vos qualifications

Aidez les voyageurs à mieux vous connaître.

Présentation

Comment vous présentez-vous ?

Expertise

Mettez en avant votre expérience

Distinction obtenue (facultatif)

Ajoutez un moment fort de votre carrière

[Principes côté prestataire]

20 % de commission et pas de frais de service coté client.

- Airbnb choisi d'accepter ou pas les propositions d'expériences qui lui sont soumises.
- Les prestations sélectionnées sont dans la majorité des cas, des prestations accompagnées.
- Pas de profil « Entreprise », c'est une personne identifiée qui propose une expérience.
- Pas de minimum de pers pour déclencher l'activité.
- Pas de connectivité avec les Channel Manager.

Cadre du choix pour Airbnb :

Expertise : avoir une expérience, des compétences ou des aptitudes exceptionnelles.

Accès : proposer aux voyageurs quelque chose qu'ils n'auraient pas pu faire par leurs propres moyens.

Contact humain : savoir donner lieu à des échanges riches de sens.

<https://www.airbnb.fr/host/experiences>

[en aparté]



Logements



NOUVEAU

Expériences



NOUVEAU

Services



**Quel service
souhaitez-vous
proposer ?**



Chef privé



Coaching
privé



Coiffure



Mani-pédi



Maquillage



Massage



Photographie



Plats préparés



Service de
traiteur



Soins
bien-être

[Mêmes principes que les Expériences]

Les services Airbnb sont des prestations d'excellente qualité qui viennent agrémenter le séjour des voyageurs. Les catégories sont variées : traiteur, chef privé, coiffure, maquillage, massage, coaching privé, photographie, plats préparés ou encore soins bien-être.

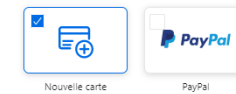
[En savoir plus sur les critères applicables aux services Airbnb](#)

[15 % de commission](#) et pas de frais de service coté client.

[en aparté]

Vérifiez et payez

Comment souhaitez-vous payer ?



Nouvelle carte

Nom du titulaire de la carte *
Mathieu VADOT

Numéro de carte *
[Input field]

Date d'expiration * CVC *
MM / AA [Input field]

Booking s'appuie sur des distributeurs pour proposer une offre d'activités de loisirs (affiliation).

Booking.com

EUR France ? M Mathieu VADOT Niveau 2 Genius

Séjours Vols Vol + hôtel Voitures de location Attractions Transferts aéroport

Destination Toulouse

Dates 23 sept. - 24 sept.

Rechercher

Accueil > Toulouse

Attractions à Toulouse

68 résultats

Filtrer par :

Catégorie

- ☐ Visites
- ☐ Divertissements et billets
- ☐ Musées, art et culture
- ☐ Nature et grands espaces
- ☐ Services et locations
- ☐ Gastronomie

Résultats avec les filtres suivants

- ☐ Offres et réductions
- ☐ Annulation gratuite
- ☐ Entrée coupe-file

Note des commentaires

- ☐ 4,5 et plus
- ☐ 4 et plus
- ☐ 3,5 et plus
- ☐ 3 et plus

Moment de la journée

- ☐ Matin
Commence avant 12:00
- ☐ Après-midi
Commence après 12:00
- ☐ Soirée et nuit
Commence après 18:00

Langues

- ☐ Anglais

Nos préférés Tarif le plus bas Meilleurs commentaires

Cité de l'Espace
Toulouse **Best-seller #1**

Un billet pour des expositions sur les mystères de l'univers et les voyages dans l'espace

🕒 Durée : 2 heures
★ 4,4 - Superbe (407 commentaires)
À partir de €29 €26,10
Disponible à partir du 23 sept.

[Voir les billets](#)

Visite d'Aerospacia
Toulouse **Best-seller #3**

Visite du musée Aerospacia, avec plusieurs types de visites disponibles

🕒 Durée : 2 heures - 3 heures
★ 4,5 - Superbe (269 commentaires)
À partir de €15
Disponible à partir du 23 sept.

[Voir les billets](#)

Visite en minibus à toit ouvert
Toulouse **Best-seller #2**

Vue captivante sur Toulouse, de la vieille ville aux rives du fleuve et plus encore

🕒 Durée : 1 heure - 1 heures et 10 minutes
★ 4,1 - Très bien (267 commentaires)
À partir de €16 €14,40
Disponible à partir du 24 sept.

[Voir les billets](#)

Toulouse : Excursion d'une journée à Albi et Cordes/Ciel avec audioguides
Toulouse **Best-seller #5**

Excursion d'une journée à Albi et Cordes sur Ciel de février à décembre tous les jeudis et samedi...

🕒 Durée : 24 heures
★ 4,2 - Très bien (44 commentaires)
À partir de €26
Disponible à partir du 23 sept.

[Voir les billets](#)

Visite de Toulouse en Tuk Tuk électrique
Toulouse **Best-seller #8**

Visite en minibus à toit ouvert
Vue captivante sur Toulouse, de la vieille ville aux rives du fleuve et plus encore

Genius -10% #2 des ventes à Toulouse

★ 4,1 Très bien 267 expériences vécues

Ce que les voyageurs ont préféré

Didier
Visite guidée de Toulouse. Séjour de 48h ne nous aurait pas permis de voir autant de lieux.

✓ Annulation gratuite disponible
Jusqu'à 24 heures avant l'heure de début

🕒 Durée : 1 heure - 1 heures et 10 minutes

Lors de cette visite panoramique, vous explorez la belle Toulouse à bord d'un minibus à toit ouvert. Votre itinéraire complet vous montrera les attractions et les monuments les plus appréciés de la ville, tandis que vous passerez par la vieille ville, la Garonne, le canal du Midi et plus encore.

Vous aurez l'occasion d'admirer les principales églises de la cathédrale de Toulouse, ainsi que la basilique Saint-Séverin, la façade Renaissance de l'hôtel d'Assézat et de nombreux bâtiments accrocheurs affichant les briques de terre cuite roses qui ont valu à Toulouse le surnom de « Ville rose ». En chemin, votre guide audio à bord vous fera découvrir des faits et des histoires intéressants sur la ville.

Services inclus
✓ Audioguide

Qu'est-ce qui n'est pas inclus ?
✗ Transport aller-retour depuis l'hôtel

Restrictions
• Veuillez vous présenter au moins 15 minutes avant le début de l'activité.

Audioguide disponible en plusieurs langues
Anglais Français Italien Espagnol Allemand Russe Chinois Japonais

Informations supplémentaires
Pensez à prendre votre billet avec vous le jour de l'activité.
Veuillez noter que le prestataire pourrait annuler en cas d'imprévu.
Vous devez avoir au moins 18 ans pour réserver. Les enfants doivent être accompagnés d'un adulte.
Proposé(e) par CityTour

Emplacement

Billets et tarifs
Recherchez des billets disponibles par date

Voir plus de dates

mer. 24 sept. jeu. 25 sept. ven. 26 sept. sam. 27 sept.

Sélectionnez un horaire

10:00 11:30 13:00 15:00 16:30

Tour

✓ Annulation gratuite disponible
Annulez gratuitement avant le 23 septembre à 10:00 pour obtenir un remboursement intégral

🕒 Durée : 60 minutes

Nombre de billets
Adulte (plus de 18 ans) €18 €14,40
Enfant (de 4 à 17 ans) €9 €6,90
Jeune enfant (de 0 à 3 ans(s)) €0
Étudiant (de 18 à 26 ans) €0
Total €0
Taxes et frais compris

[Soumettre](#)

Visite en minibus à toit ouvert

Cette expérience est gérée par une société

Vos informations

Prénom *
Mathieu

Nom *
VADOT

Adresse e-mail *
vadot@marketing-tourisme.net

Téléphone (de préférence numéro de portable) *
+33 33663273383

En cliquant sur « Étape suivante : informations de paiement » et en finalisant votre réservation, vous acceptez les [conditions générales d'utilisation](#) de Booking.com ainsi que la charte de confidentialité de Musement.

Veuillez consulter notre [Charte de confidentialité](#) pour comprendre comment nous utilisons et protégeons vos informations personnelles.

[Charte de confidentialité](#)

[Sélectionner des billets](#) **Étape suivante : informations de paiement**

En cliquant sur « Étape suivante : informations de paiement » et en finalisant votre réservation, vous acceptez les [conditions générales d'utilisation](#) de Booking.com ainsi que la charte de confidentialité de Musement.

Veuillez consulter notre [Charte de confidentialité](#) pour comprendre comment nous utilisons et protégeons vos informations personnelles.

[Charte de confidentialité](#)

À savoir

En terminant une réservation, vous acceptez les conditions générales d'utilisation suivantes :

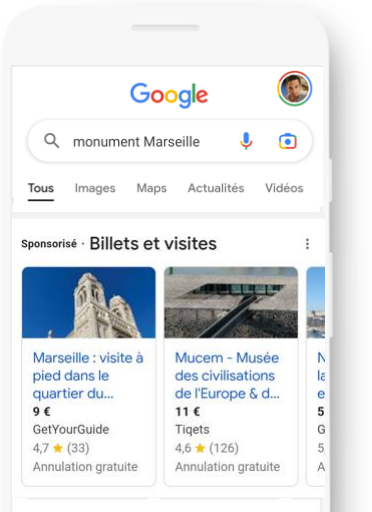
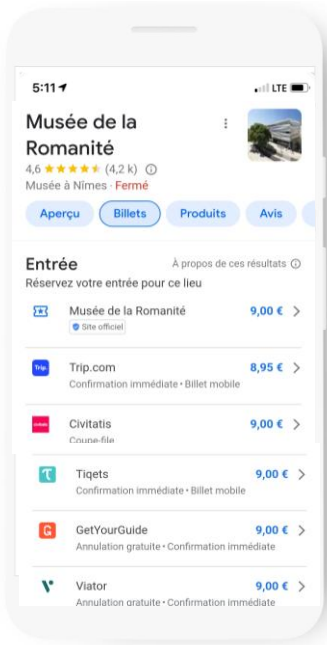
Musement
[Conditions générales d'utilisation](#)
[Charte de confidentialité](#)

Booking.com
[Conditions générales d'utilisation](#)
[Charte de confidentialité](#)



Things to do

« **Google Things To Do** » est un **ensemble de fonctionnalités** associées aux recherches de Google et Google Maps liées à la recherche d'attractions et d'expériences, **visant à faciliter leur réservation**. Google Thing to Do est **intégré à Google Travel**.

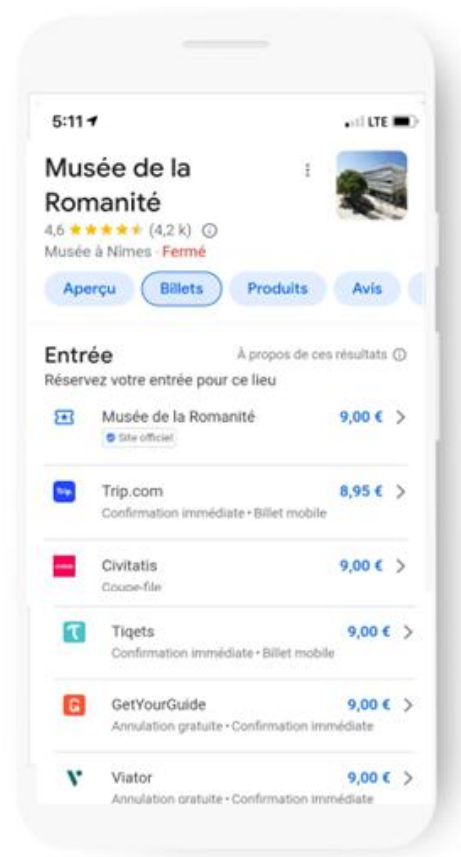


- Voyager
- Explorer
- À faire
- Vols
- Hôtels
- Locations de vacances

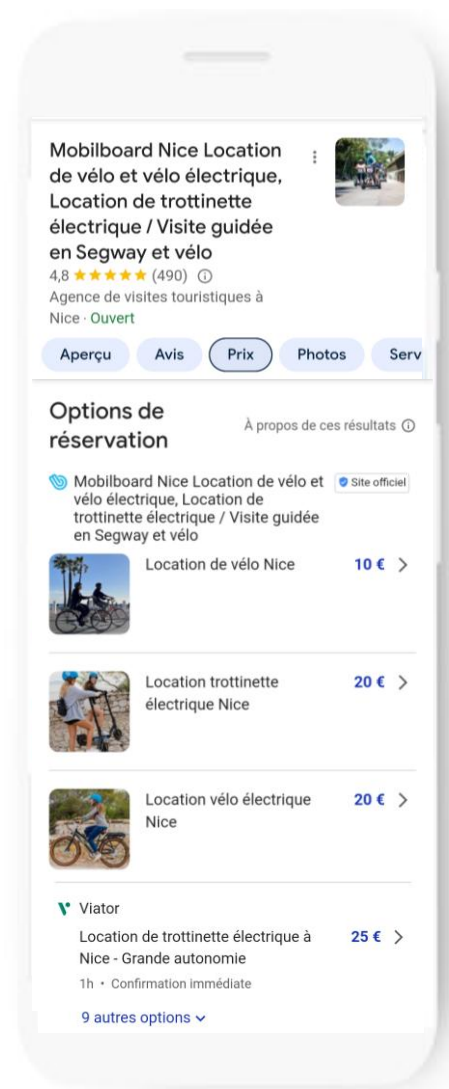
Fonctionnement pour les activités & attractions :

Il existe deux modules distincts (catégories) sur Google Things To Do :

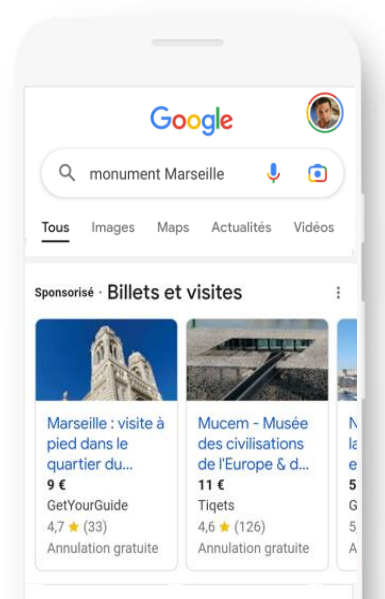
Le module pour les **attractions** situées dans les points d'intérêt Google et associées à une fiche Google Établissement, tels que : *un musée, un parc de loisirs, ...*



Le module pour les **Activités, Expériences, les Visites/Tours** qui incluent des points d'intérêt dans le cadre de la visite, tels que : *un organisateur de winetour, un loueur de vélo qui propose des tours, une agence qui propose des visites guidées ...*



+ Things to do ads campaign



Sur ces formats d'annonces, Google choisit ses annonceurs

Les prix qui remontent dans les fiches Google Établissement des activités et attractions, sont en principe ceux des OTA ...



2 possibilités aujourd'hui pour remonter son canal de vente direct sur sa fiche Google Établissement (attraction) :

1. Travailler avec un « partenaire de connectivité » approuvé par Google qui peut être votre solution de réservation en ligne comme **Bookingkit**, **Elloha** ou **Fareharbor**, **Régiondo** ou bien un Channel Manager qui se connecte à sa solution de réservation en ligne, comme **Redeam** (connecté à Vivaticket), **Livn** ou **Tourism Solved**, afin de faire remonter le prix de votre billet « classique » le moins cher sur une base de tarif adulte.

NB : Voir les règles imposées par Google concernant la connectivité (règles à respecter par le partenaire de connectivité).

The diagram illustrates the process of connecting a booking partner to a Google Business Profile for an attraction. It shows four mobile screens:

- Screen 1 (Google Search):** Search for "billets pour musée de l...". Results for "Musée de l'Illusion Paris" are shown, with a price of 18,00 €.
- Screen 2 (Bookingkit):** "Billets d'entrée officiels au Musée des illusions de Paris". Price: "À PARTIR DE 12,00 €". Buttons: "ACHETER UN BON CADEAU", "RÉSERVER".
- Screen 3 (Google Search):** Search for "billets pour seaquariu...". Results for "Seaquarium du Grau-du-Roi" are shown, with a price of 16,00 €.
- Screen 4 (Elloha):** "SEAQUARIUM INSTITUT MARIN LE GRAU DU ROI". Date: "le 30/04/2023". Time slots: "09:45", "10:00". Price: "16,00 €".

A blue arrow points from the 18,00 € price on Screen 1 to the Bookingkit interface on Screen 2. Another blue arrow points from the 16,00 € price on Screen 3 to the Elloha interface on Screen 4.

10% de conversion
(source : Bokkingkit)

bookingkit

elloha

[Pour les attractions]

2. Créer directement le prix de son billet « adulte » avec le lien vers la page de réservation, depuis son back-office Google Fiche Établissement, si la fonctionnalité « Billet » est présente.

The image is a collage of screenshots illustrating the process of creating a ticket for the Musée de la Romanité. It includes:

- A mobile app view of the museum's ticket options, showing a list of tickets with prices (e.g., 9,00 €) and a button to 'Ajouter au panier' (Add to cart).
- A desktop view of the Google Business Profile for the museum, showing the 'Billets' section and the 'Ajouter un billet' form.
- Several screenshots of the Google Business Profile back-office interface, showing the 'Billets' section and the 'Ajouter un billet' form.

The 'Ajouter un billet' form includes fields for:

- Nom du billet* (e.g., "Billet standard")
- Prix (EUR)
- Type de visiteur (e.g., "Adulte")
- Ajouter une URL (e.g., "https://muroma.shop.secutix.com/selection/timeslotpass?productId=101739912880")
- Que comprend ce billet? (e.g., "Audioguide", "Remboursements/Echanges")

The form also includes buttons for 'Enregistrer' (Save) and 'Annuler' (Cancel).

[Pour les activités/tours]

2. Créer directement le prix de ses activités « adulte » avec le lien vers la page de réservation, depuis son back-office Google Fiche Établissement, si la fonctionnalité « Activités » est présente.

The screenshots illustrate the process of adding an activity to a Google Business Profile:

- Smartphone View 1:** Search results for "La Base Du Rocher" (4.3 stars, 443 reviews). The "Prix" (Price) button is highlighted.
- Smartphone View 2:** Business profile for "Lac Noirel" showing a "Je réserve !" (I reserve!) button.
- Desktop View 1:** Google Business Profile back-office showing the "Activités" (Activities) tab selected.
- Desktop View 2:** "Ajouter une activité" (Add an activity) form. Fields include: Nom de l'activité* (De la Base au lac Noirel 6km Aller-Retour), Prix (EUR) (20), Type de visiteur (Adulte), and URL de réservation* (https://basedurocher.fr/parcours-en-canoe-kayak-paddle-de-la-base-au-lac-noirel).
- Desktop View 3:** "Ajouter des détails (facultatif)" (Add details (optional)) form. Fields include: Importer une photo (photo of kayakers), Durée de l'activité (Non applicable), and Langue de l'activité (Non applicable).

Les OTA « activités » n'ont, pour l'heure, pas du tout la main sur la distribution des activités.

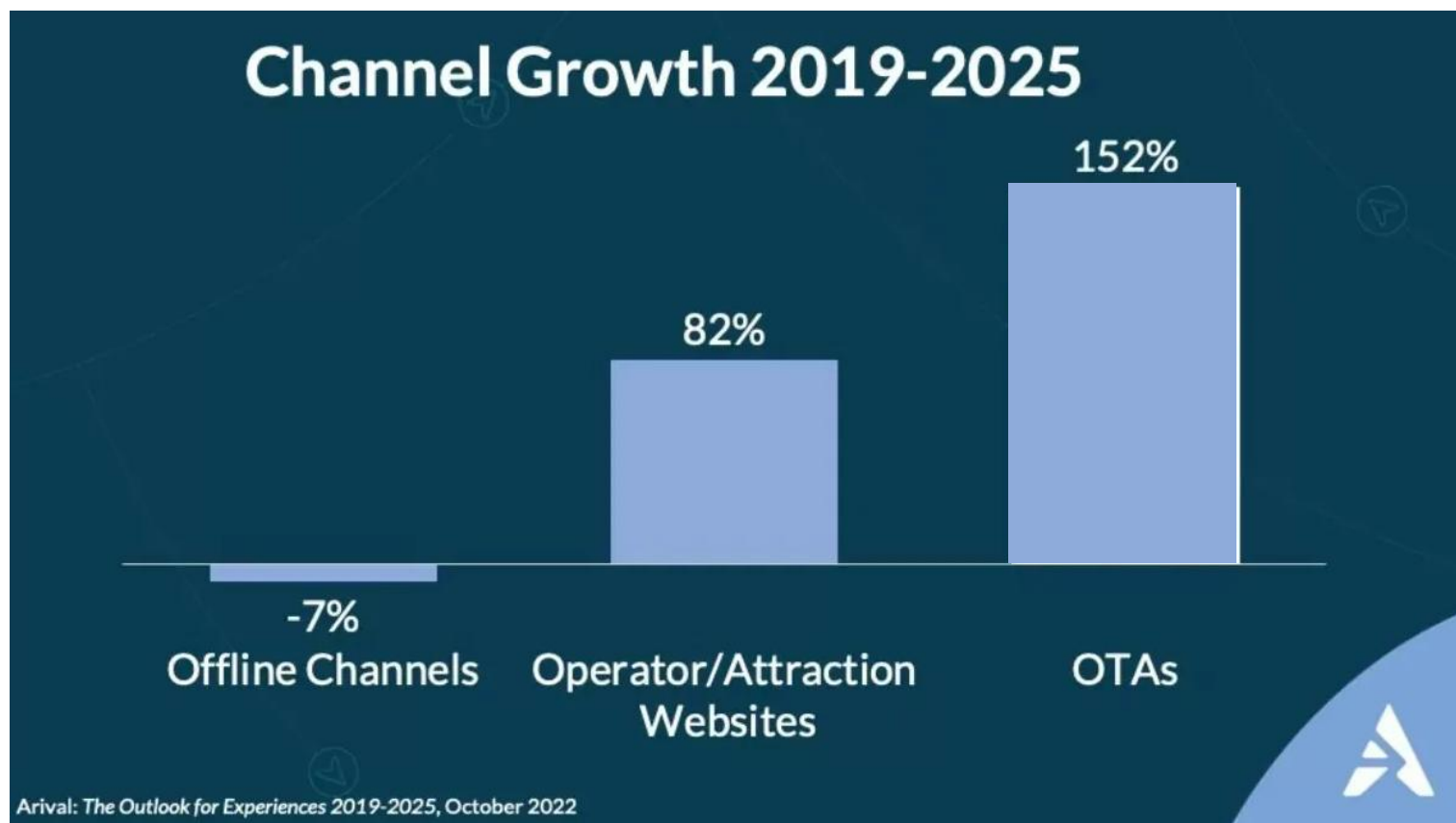


Les OTA « galèrent » sur la distribution des activités de loisirs ...



- **2016** : **Booking** teste la réservation d'activités avec ses propres moyens (technologique, RH ...) > Booking Expérience
- **2017** : **Airbnb** lance ses « Expériences » en France et les déploie sur tout le territoire en 2018.
- **2019** : **GetYourGuide** lève 450 millions de d'euros (après avoir déjà levé 14 M en 2013 et de 25 M de plus en 2014 auprès des mêmes investisseurs).
- **2020** : **Booking** décide d'arrêter la commercialisation des activités (Booking Expérience) avec ses propres services et s'en remet pour cela à un partenariat avec #Musement, puis Viator en 2021 et Klook en 2022.
- **2021** : La Banque des Territoires lance **Alentour** la plateforme numérique française de distribution et de réservation d'activités de loisirs, en s'associant avec Amadeus et Dawex.
- **2022** : **Alentour** fait l'acquisition de Manawa.
- **2023** : **Airbnb** fait une pause dans le développement des Expériences !?
- **2023** : **GetYourGuide** lève (encore) 182 millions d'euros.
- **2024** : **Airbnb** réouvre ses « Expériences » avec quelques évolutions.

Le canal de vente OTA (= les distributeurs en ligne) est le canal de vente dont la projection de croissance est la plus forte à l'horizon 2025 ...



Quand une ou 2 OTA deviennent référentes sur la réservation, coté client...

...il devient de plus en plus difficile de s'en passer, coté prestataire d'activité ...

À moyen-long terme, le risque de dépendance commerciale des prestataires d'activités à une ou 2 OTA, n'est pas exclu...

Panorama des acteurs de la distribution en ligne des activités

Panorama des acteurs de la distribution en ligne des activités :



Les fondamentaux marketing et techniques pour vendre en ligne



Votre offre doit être visible là où les gens cherchent...



Ou se renseignent ...



Google Maps

airbnb



GET
YOUR
GUIDE



Vous devez avoir une bonne e-réputation.

> Entre 4 et 5... mais aussi des tiers qui parlent de vous, en bien !

Votre offre doit être « accessible ».

> Réservation en ligne, rapport qualité-prix

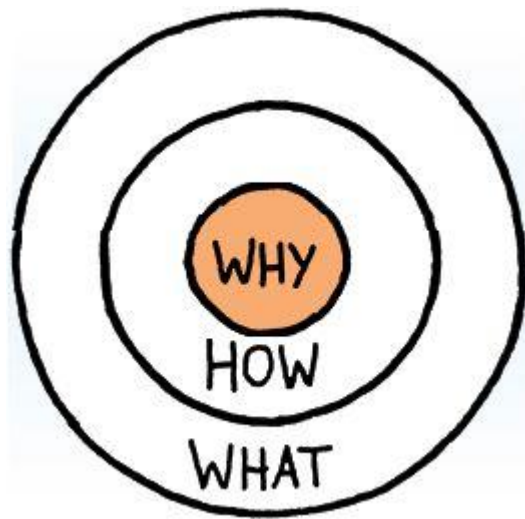
Votre offre doit être claire (compréhensible immédiatement), bien présentée et attractive

> Photos, prestations, proposition de valeur claire, ... sur votre site web et autres supports (fiche Google, Instagram...).

Les fondamentaux ...

Prérequis indispensable :

Avoir bien pensé son positionnement, sa proposition de valeur, son ciblage.



Quels sont mes atouts et avantages concurrentiels ?

Comment enchanté l'expérience client ?

Pourquoi un client achèterait ma prestation ?

Pourquoi je propose ces prestations ?

...

Et avoir réfléchi à sa stratégie de prix en conséquence ...

[les critères de différenciation tarifaire]



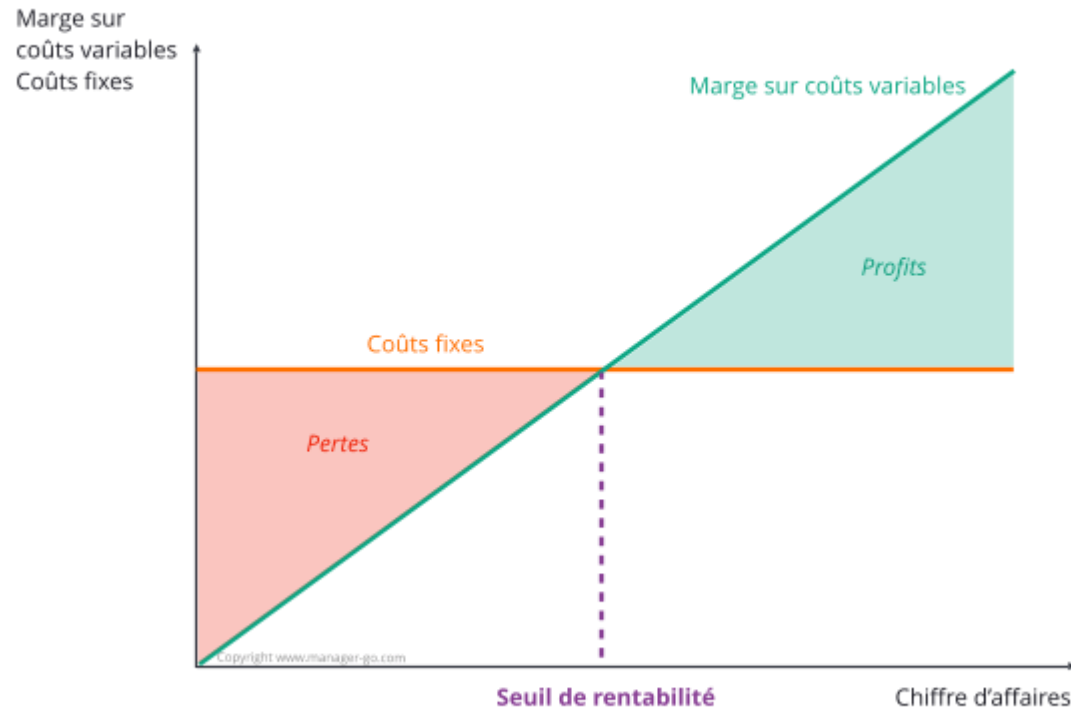
Focus sur le prix :

Comment établissez-vous vos prix ?

Les éléments importants à prendre en compte dans la définition d'une stratégie de prix

#1 L'analyse des coûts.

Connaître ses coûts d'exploitation & déterminer son **seuil de rentabilité**.



[Exemple entreprise de location de trottinettes électriques tout-terrain]

- Prix moyen par location : 50 €
- Coût variable par location (électricité, entretien, réparations, encaissement CB, frais système de résa, commissions revendeurs, etc.): 15 €
- Charges fixes annuelles (*emprunt trot et équipement, loyer, assurances, communication, système de réservation, etc.*) : 30 000 €

1) Calcul du taux de marge sur coût variable :

$$\frac{\text{Prix moyen par location (50 €)} - \text{Coût variable /loc (15 €)}}{\text{Prix moyen par location (50 €)}} = 0,7$$

2) Calcul du seuil de rentabilité en chiffre d'affaires :

$$\frac{\text{Charges fixes annuelles (30 000 €)}}{\text{Taux de marge sur coût variable (0,7)}} = 42 857 €$$

42 857 € de CA minimum par saison pour être rentable.

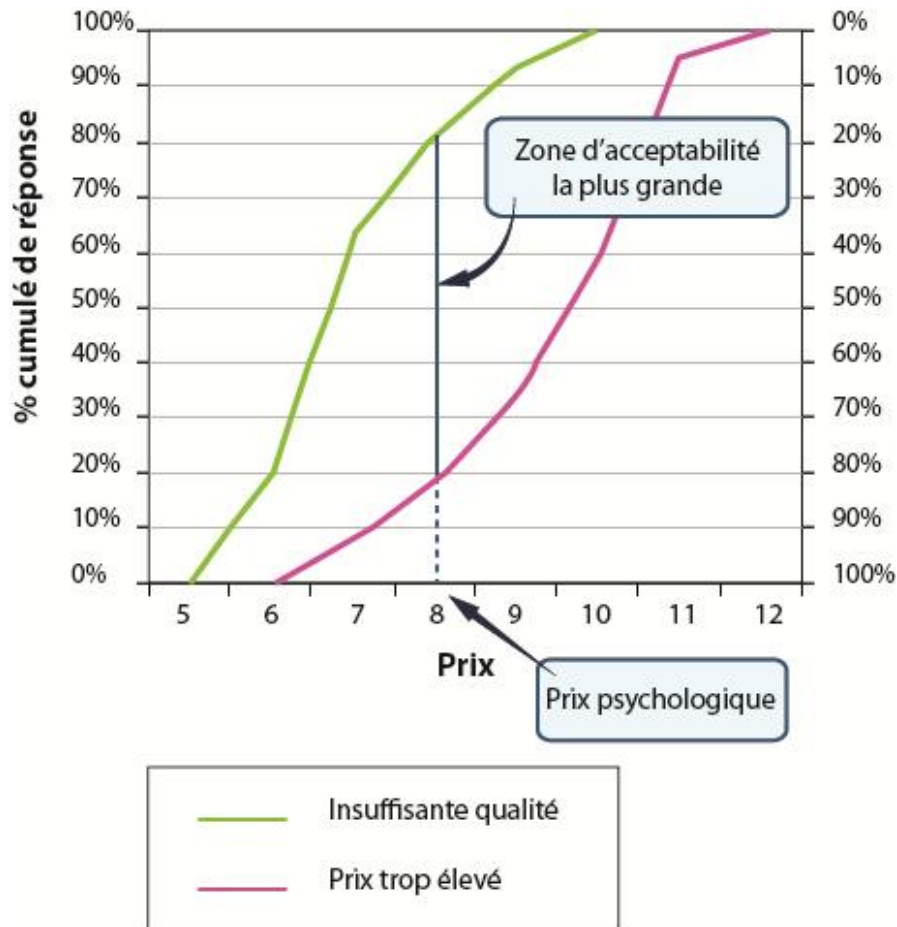
✓ soit 857 locations à 50 € en moyenne

✓ 24 % de taux de location*.

*10 trottinettes × 122 jours × 3 sorties/j
= 3660 locations.
(857 ÷ 3660) × 100 = 23,4 % de TO

Les éléments importants à prendre en compte dans la définition d'une stratégie de prix

#2 L'analyse du prix psychologique.



Au-delà de quel prix, vous commencez à détruire votre image et logiquement à perdre des ventes...

&

En dessous de quel prix, il ne sert à rien de descendre car vous commencez à détruire votre image et logiquement à ne pas vendre plus parce que vous êtes attractif...



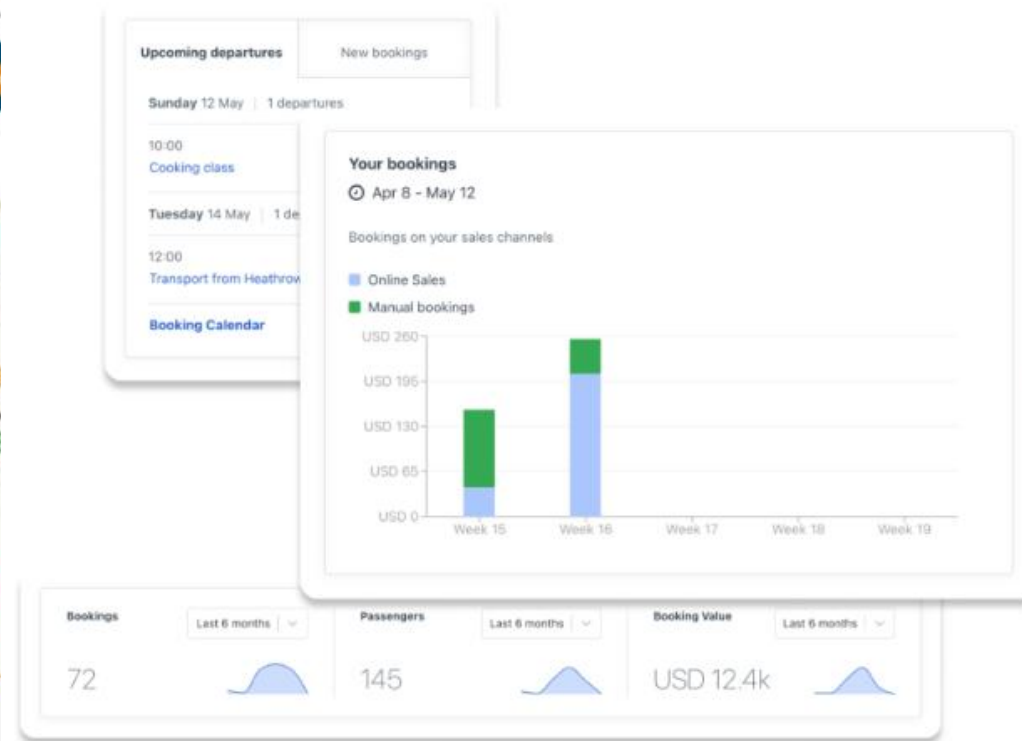
Finalité de l'exercice : **définir la valeur de votre offre**

Les éléments importants à prendre en compte dans la définition d'une stratégie de prix

#3 L'analyse de l'historique de son activité.



Systeme de vente VS Excel



The screenshot shows an Excel spreadsheet with a detailed booking data table. The table has columns for 'Client', 'Type de client', 'Date point', 'Valeur', 'Pays', 'Région', 'Statut', 'Commentaire', and 'Date'. The data is organized into rows, with some cells highlighted in blue and orange.

Les éléments importants à prendre en compte dans la définition d'une stratégie de prix

#4 L'analyse de la concurrence.

PARC DES EXPLORATEURS			
	INDIVIDUEL	TARIF DE GROUPE (10 PERS.)	ABONNEMENT (PASS ILLIMITÉ VALABLE 1 AN)
P'TIT LOUP (2 ANS)	10€	9€	45€
PITCHOUN (3/4 ANS)	16€	14,50€	75€
KID'S (5/9 ANS)	20€	18€	89€
ADULTE	18€	16€	

PARC DES BAROUDEURS			
	INDIVIDUEL	TARIF DE GROUPE (10 PERS.)	ABONNEMENT (PASS ILLIMITÉ VALABLE 1 AN)
JEUNE BAROUDEUR (+1M30)	20€	18€	89€
ETUDIANT	23€	21€	99€
GRAND BAROUDEUR (18 ANS ET +)			

UN BILLET D'ENTRÉE DONNE ACCÈS À 3H D'ACTIVITÉ
VISITEURS OU ACCOMPAGNATEURS AU SOL : GRATUIT

paiement par
Chèque / Espèce
CHÈQUE-VACANCES
LE CHÈQUE SPORT & BIEN-ÊTRE

Trott'in Couvrot
Champagne Bourcier

Nouvelle génération de trotinettes électriques tout terrain 2 roues motrices

TARIFS SEMAINE	TARIFS WEEK-END
1H 25€	1H 30€
2H 40€	2H 45€

*Un chèque de caution de 400 euros est demandé avant chaque départ.

Possibilité de louer la matinée, la journée, le week end et la semaine en nous contactant pour réserver

Possibilité de dégustation 5€ supplémentaires

funbooker

Vos souvenirs de demain se réservent aujourd'hui

10 000 activités pour toutes vos occasions

Loisirs Cadeau Anniversaire enfant EVG/EVJF

Événement d'entreprise

Chantilly en Vélo électrique

À propos

Il s'agit de visiter Chantilly et ses principaux points d'intérêt en vélo électrique. Le circuit passe par différents points avec des passages en forêt.

à partir de 33,00€ par adulte

Garantie du prix le plus bas • Réservez maintenant et évitez les tarifs • Annulation gratuite

Âges : 7-90
Durée : 2 h 30 min
Horaires de début : vérifier la disponibilité
Billet mobile
Guide en direct : Anglais

Ce qui est inclus

À quoi s'attendre

Départ et retour

Accessibilité

Réservez votre place

ven. 12 janv. 2

1 option disponible pour le 12/01

Chantilly en Vélo électrique

2 adultes x 33,00€
Total 66,00€
(Prix de base supplémentaire en frais de réservation)

09:30 14:30

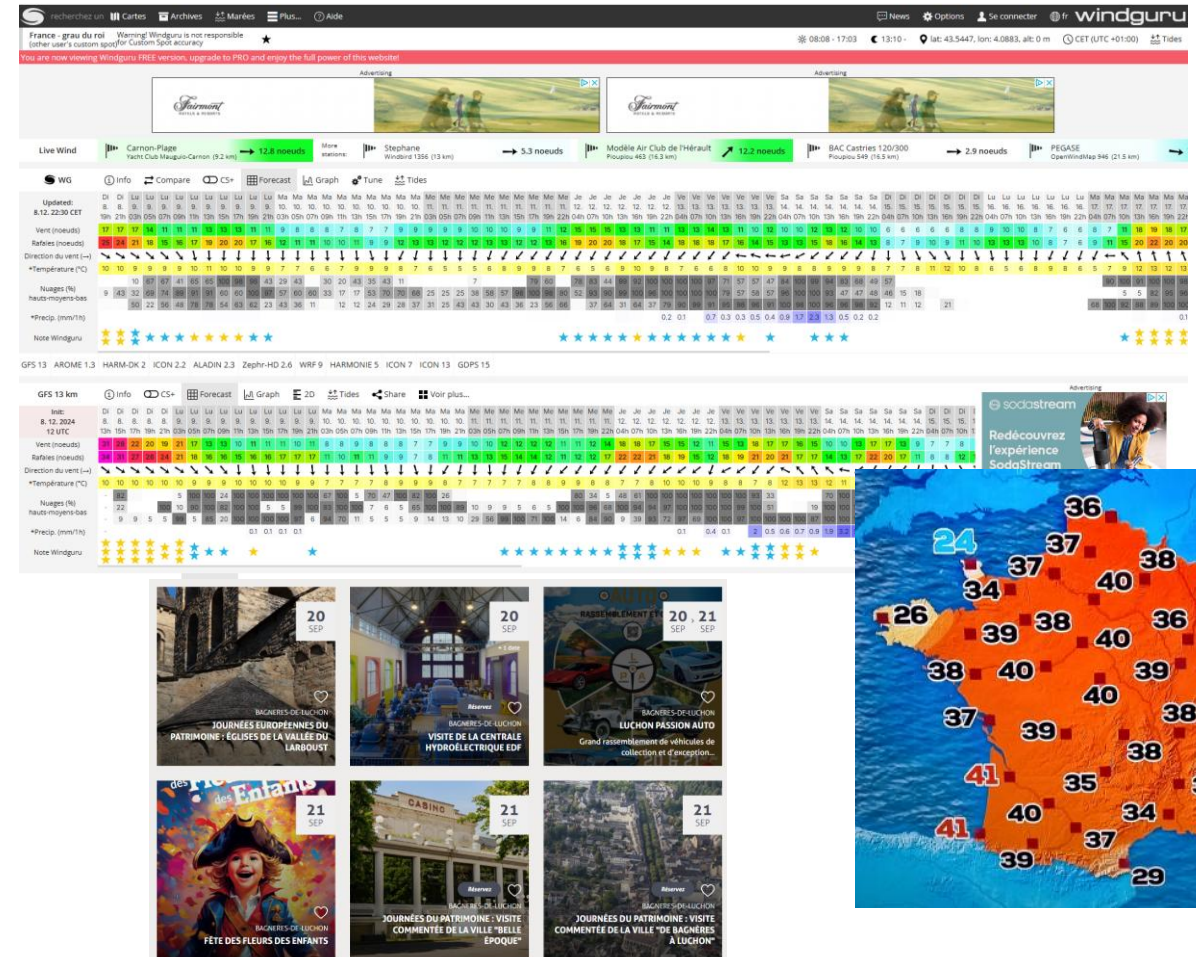
Réserver maintenant

Annulation gratuite. Annulez à tout moment avant le 11 janv. pour un remboursement complet.

Les éléments importants à prendre en compte dans la définition d'une stratégie de prix

#5 L'analyse de la demande & de son environnement.

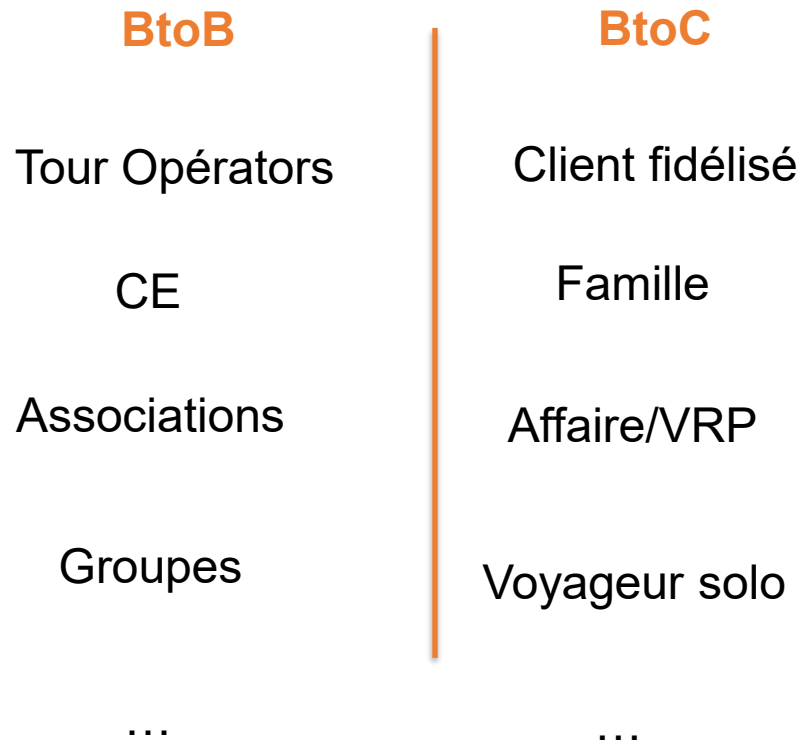
Les Vacances scolaires 2024-2025								
	France	Belgique (Wallonie-Bruxelles)	Espagne	Italie	Pays-bas	Angleterre	Irlande	Allemagne (Berlin)
Toussaint	Semaine 14/10							
	Semaine 21/10	Zone A+B+C						
	Semaine 28/10	Zone A+B+C						
	Semaine 04/11							
Noël	“ ... ”							
	Semaine 23/12			Selon régions				
	Semaine 30/12	Zone A+B+C		Selon régions				
	Semaine 06/01							
Hiver	“ ... ”							
	Semaine 03/02							
	Semaine 10/02	Zone B						
	Semaine 17/02	Zone C+B						
	Semaine 24/02	Zone A+C						
	Semaine 03/03	Zone A		Selon régions				
Printemps	“ ... ”							
	Semaine 24/03							
	Semaine 31/03							
	Semaine 07/04	Zone B						
	Semaine 14/04	Zone B+C	Selon régions					
	Semaine 21/04	Zone A+C	Selon régions					
	Semaine 28/04	Zone A						



Les éléments importants à prendre en compte dans la définition d'une stratégie de prix

#6 La segmentation & la distribution.

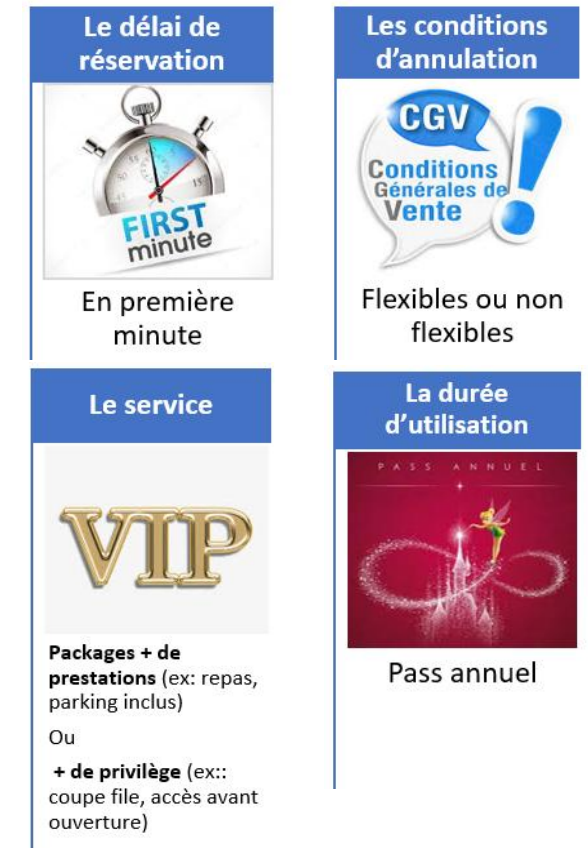
Par typologie de clientèle



Par canal de vente



En fonction des conditions



Toutes ces variables constitutives
d'une stratégie de prix s'apprécient
ensemble...

Et le prix n'est qu'une variable qui
ne s'apprécie jamais seul...

**Dans le tourisme, c'est surtout
la perception
du « rapport qualité/prix »
qui compte.**

La notion de rapport qualité/prix :



Évaluation de la qualité ?

- **Localisation**, environnement proche, accessibilité (transport).
- **Niveau d'équipement factuel** (type de matériel proposé, etc.)
- **Qualité perçue (photos) de la structure, des équipements, etc.**
- **Qualité perçue via les avis client.**
- **Qualité perçue via le site web.**



- **Services proposés** (transfert, prêt de matériel, nourritures, apéro ...)
- **Labels, diplôme, récompense, ...**

Évaluation du prix ?

- **Le prix au regard de la durée d'activité, du nombre de personne, du lieu, des équipements proposés, des lieux proposés, de la promesse d'expérience ...**
- **Les services inclus dans le prix et les services en options.**
- **Le prix de « produits similaires » (concurrence).**
- **La prise en compte des dépenses annexes.**

Image de marque...
Réputation...
Recommandations...
Expérience(s) passée(s)...

Quand on joue sur le terrain
des émotions, de l'expérience ...

Cette notion de « rapport qualité/prix »...
s'appréhende avec beaucoup moins de
« pragmatisme » ...

Combien ça coûte ?



Combien ça coûte ?



Combien ça coûte ?



« Plus que le service, **l'expérience inclut l'engagement émotionnel** créé pendant l'interaction avec les clients ».

(Source : l'Expérience Client – Eyrolles)



Quand on joue sur le terrain de l'expérience ... la variable #prix baisse en importance.

- Offrir un verre pour enchanter l'accueil et les consignes de sécurité liées à une activité.
- Reconnaître un client déjà venu il y a + 5 ans, à son arrivée.
- Deviner le prénom des enfants d'une famille qui se présente pour une activité (avec la liste des participants).
- Mettre des bonbons dans les équipements destinés aux clients 😊 »).
- Proposer à un client amateur de bière de goûter un verre de votre bière préféré à la carte du snack.
- Avoir des fiches recettes complètes des plats du chef à donner à tous les clients qui posent des questions sur les ingrédients et la manière dont sont cuisinés les plats qu'ils mangent et apprécient.
- Récompenser les enfants d'une médaille ou d'un diplôme pour avoir brillamment réalisé l'activité.

Quels impacts ont ces actions sur la perception du rapport « Qualité/Prix » ?



[Exemple]



4,9 ★★★★★ 434 avis Google

Magasin de jouets à Montpellier

Pomme de Reinette et Pomme d'Api

●●●●● 44 • N° 5 sur 61 Shopping à Montpellier • Boutiques de souvenirs & Magasins spécialisés

"Mon meilleur magasin de jouets"

●●●●● août 2018

Cette boutique est juste magique!

Pour autant,
la variable #Prix se travaille avec
de vrais leviers d'actions.

#1 La tarification ajustée (un peu) à la demande.

- Vendre un peu moins cher avec un prix barré, le créneau de la journée (La journée de la semaine) qui se vend le moins et où il reste systématiquement des places.
- Proposer des tarifs de lancement/fin de saison sur une période définie à destination des clientèles de proximité, quand la fréquentation touristique est au plus bas.
- Proposer des tarifs plus chers sur des produits spécifiques très demandés (ex : balade coucher du soleil).

#2 La tarification différenciée par canal de vente.

- Proposer des tarifs plus chers sur chez les distributeurs, pour compenser les commissions et favoriser son canal de vente direct.
- Proposer des tarifs moins chers qu'au OTA à son Office de Tourisme.

[en aparté]

Mettre un peu de « fun » dans la formulation de ses conditions de ventes, génère un effet de surprise potentiellement favorable au taux de conversion.

Détails du tarif



Chambre NON ANNULABLE

2 adultes

Chambre seule

Petit déjeuner en supplément

Internet inclus

Non annulable, non remboursable

Important !

En cas d'impossibilité de voyager sur DÉCISION GOUVERNEMENTALE (arrêté), l'intégralité du montant versé vous sera remboursé (-10€ frais bancaires)

Conditions d'annulation

Dès la réservation effectuée, 100% de la réservation sont facturés et non remboursables.

Dépôt de garantie

100% du montant total sans les extras sont débités à la réservation.

Taxes & frais à payer à l'hôtel

Taxe de séjour: 1,70 € par adulte par nuit

Prix moyen par nuit

94 €

1 nuit

14 déc. 94 €

[Réécris ces conditions de ventes sur ton légèrement humoristique en prenant des références de la Camargue et l'imaginaire de la mer Méditerranée : ...]



En cas de décision gouvernementale qui vous empêche de voyager (si la Camargue se transforme en piscine géante, par exemple), on vous rembourse tout, moins 10€ de frais bancaires (il faut bien nourrir nos flamants roses).

Conditions d'annulation :

Dès la réservation effectuée, 100% de la réservation sont facturés et non remboursables. Comme une partie de pétanque, une fois que la boule est lancée, on ne revient pas en arrière !

« Réservez maintenant et venez vivre l'expérience camarguaise : où le sel est dans l'air, le sable dans vos chaussures, et l'humour dans nos conditions de vente ! »

Les leviers d'actions sur le prix

#3 La tarification segmentée.

Usage de la tarification psychologique ?

Location trottinettes électriques de montagne

Trottinette : À partir de 14 ans, jusqu'à 100kg

LOCATION 1H30	LOCATION 2H	BALADE GOURMANDE 3H	PACK 2H FAMILLE PLUS
40€ Par personne	50€ Par personne	85€ Par personne	180€ Pour 4 personnes
Parcours adapté à tous Casque et GPS fournis	Parcours de 15 à 25km Prenez le temps de contempler	Avec repas semi gastronomique Préparé par le restaurant Anico À déguster au bord d'un lac, sur un sommet ou dans un refuge de montagne	Offre labellisée Famille Plus 4 personnes : 2 adultes et 2 ados, ou 1 adulte et 3 ados Famille plus nombreuse ? Appelez-nous !
► RÉSERVEZ	► RÉSERVEZ	► RÉSERVEZ	► RÉSERVEZ

39 € 49 € 89 € 179 €

[Privatisation – nous contacter]

ESTÉREL AVENTURES
Vivez une expérience différente

ACTIVITÉS	PROMOS
EVJF / EVG	FÊTES

AGENDA

EVJF / EVG

ON VOUS A CONFIE LA RESPONSABILITÉ D'UN EVG OU EVJF ?

Les leviers d'actions sur le prix

#4 Le bon usage des promotions et des codes promo

Promo anniversaire :

« Le jour de votre anniversaire on vous invite si vous venez accompagner* ! »
(Offre valable pour les réservations de 4 personnes payantes minimum et sur présentation de la pièce d'identité de l'heureux invité – Réservation par téléphone uniquement).

Promo Fêtes des pères :

« Pendant une semaine - 15 % sur toutes les cartes cadeaux ! » (diffusion une semaine avant la fête des pères).

Code promo : « On vient à 8 ! »

(- 40 % pour vos réservations de 8 personnes et plus)

Code découverte : « Je me lance ! »

(- 10 % sur toutes vos réservations parce qu'une première fois on l'encourage !)

Post « offre » sur fiche Google Etablissement



Rafting Famille sur l'Ubaye
Valable du 22 juil. au 31 août

Profitez d'une merveilleuse aventure aquatique avec vos enfants, dans la Vallée de Barcelonnette, Alpes de Haute Provence. En pleine nature sauvage et accompagné d'un guide de rivière expérimenté, vous découvrirez la rivière Ubaye en rafting. Le parcours est très dynamique avec des beaux rapides sensationnels. Nous serons vous faire passer un merveilleux moment, avec des stops le long de la descente en rafting. Au programme : sauts de rocher, nage en rivière, visite de cascade et passage dans les gorges de l'Ubaye, sous les Ponts Romains du Lauzet Ubaye. Nous vous attendons à notre éco-base de Crazy Water Rafting, pour profiter ensemble de ce beau moment d'eau vive à sensation ! Réservez dès maintenant votre activité rafting en Famille, directement sur notre site internet au pas téléphone. Nous sommes ouvert tous les jours et proposons des descentes en rafting matin et après-midi. Nous accueillons les familles avec enfants à partir de 5 ans !

Code à présenter en magasin

Rafting Famille

Valable du 22 juil. au 31 août

[Utiliser en ligne](#)

Sans solution de vente en ligne,
beaucoup d'actions sont
impossibles ou très complexes à
mettre en œuvre.



Panorama des solutions de vente en ligne :

Solutions orientées « activités de loisirs » :

[Solutions pro + caisse]



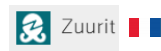
...

[Solutions pro généralistes sans caisse]



...

[Solutions pro spécialisées sans caisse]



...

[Solutions pro sans caisse]

appartenant à des distributeurs



[Solutions pro sans caisse]

avec peu ou pas de support en français



...

Solutions orientées « billetterie, culture & évènement » :

[Solutions pro + caisse]



...

[Solutions clés en main, sans abonnement]



...

[Solutions pro + caisse]

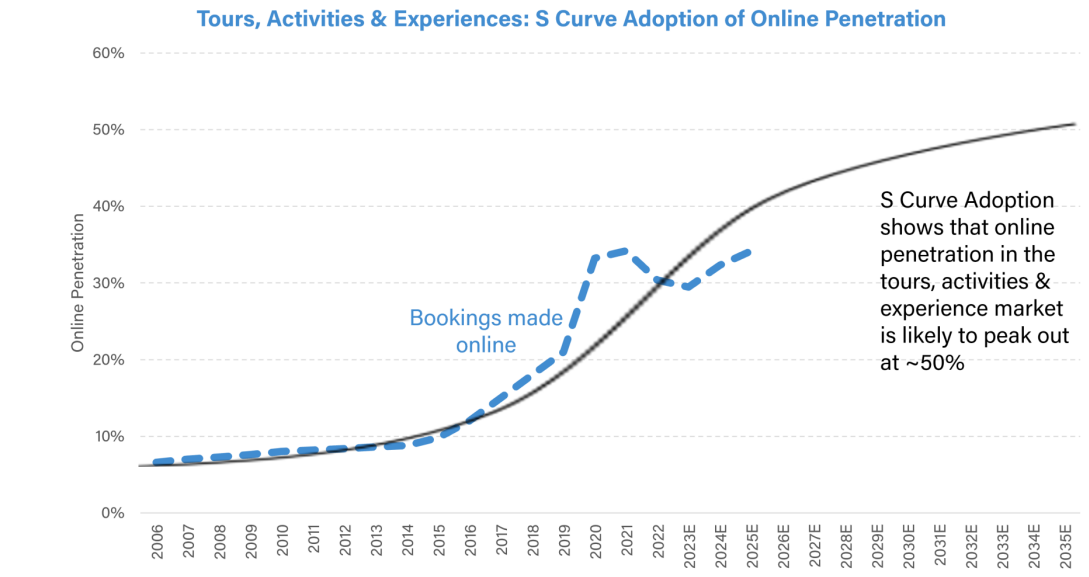
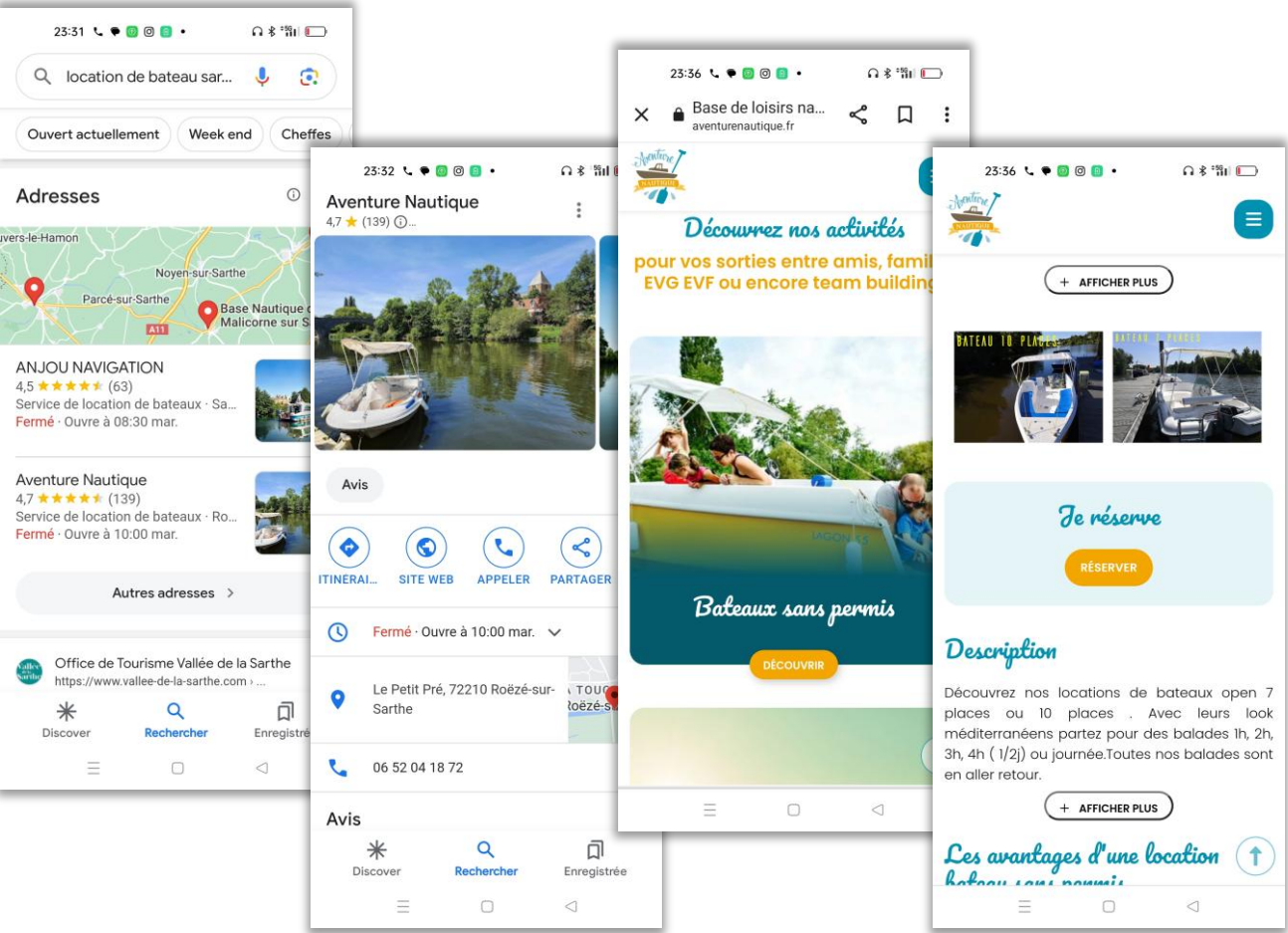
appartenant à des distributeurs



...

#Enjeu de passer à la vente en ligne en direct :

Être en phase avec les comportements de consommation :
De la recherche d'information à l'achat... qui sera de plus en plus en ligne, c'est certain.



Source: Euromonitor, Bernstein, Skift Research and estimates

#Enjeu de passer à la vente en ligne en direct :

Optimisation du remplissage :

- Visibilité des disponibilités 24/24 (prospects & prescripteurs)
- Possibilité de rendre plus attractif les créneaux de faible affluence (*Yield Management*).

Récapitulatif

1 activité28,00 €

Code promo

Ex: DPOLMOOk !

Total28,00 €

Valider le panier

Paiement sécurisé

VISITE LIBRE (AUDIOGUIDE + BATELIER)



La visite libre est audioguidée (dès 4 ans) et dure environ 1h30.

Vous débutez votre exploration par une descente au coeur d'une cavité luxuriante de 75m de profondeur.

Vous débambulez ensuite dans les galeries souterraines à 103 mètres sous terre jusqu'à l'embarcadere, où vous partirez pour une promenade en barque accompagnés d'un guide-batelier. De l'autre côté de la rivière, vous accostez et poursuivrez votre voyage vers le Lac des Gours et l'incroyable Salle du Grand Dôme.

ATTENTION : Il est OBLIGATOIRE de prendre un billet pour les enfants de moins de 4 ans, même si l'accès à la visite est gratuit pour eux.

Validité : un jour et un horaire précis (à choisir au moment de l'achat)

Horaires et Tarifs

Nombre de personnes : 227/03/2024

09h30 : 19 places disponibles	09h45 : 27 places disponibles	10h00 : 12 places disponibles	10h15 : 21 places disponibles	10h30 : 23 places disponibles
10h45 : 25 places disponibles	11h00 : 9 places disponibles	11h15 : 27 places disponibles	11h30 : 23 places disponibles	11h45 : 19 places disponibles
12h00 : 21 places disponibles	12h15 : 27 places disponibles	12h30 : 23 places disponibles	12h45 : 27 places disponibles	13h00 : 27 places disponibles
13h15 : 27 places disponibles	13h30 : 27 places disponibles	13h45 : 27 places disponibles	14h00 : 17 places disponibles	14h15 : 27 places disponibles
14h30 : 25 places disponibles	14h45 : 27 places disponibles	15h00 : 27 places disponibles	15h15 : 27 places disponibles	15h30 : 23 places disponibles
	15h45 : 25 places disponibles			

CROISIÈRE COMMENTÉE 1H

< Mars

AVRIL 2024

Mai >

L	M	M	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

Votre sélection

Disponible

Non disponible

Croisière entre Touraine et Anjou
"Croisière entre Touraine et Anjou"
Découverte en bateau des paysages chargés d'histoire de Montsoreau et Candes-Saint-Martin, villages à flanc de coteau, frontière entre l'Anjou et la Touraine, lieu de rencontre entre la Loire et la Vienne. Navigation pour un regard inattendu sur ce Patrimoine Ligérien. La réservation en ligne sur notre site www.bateauamarante.com ou renseignez vous au 02 47 95 80 85
Le paiement par carte bancaire est maintenant accepté à bord.
Merci de vous présenter 15 minutes avant le départ.



Gain de temps et de productivité :

- Informatisation des plannings, des stocks > moins d'erreurs et plus d'automatisation.
- Moins d'appels, plus de réservations.
- Des réservations 24/24.

#Enjeu de passer à la vente en ligne en direct :

Meilleure gestion des flux > meilleure expérience client.

Google

location de bateau lac de saint croix

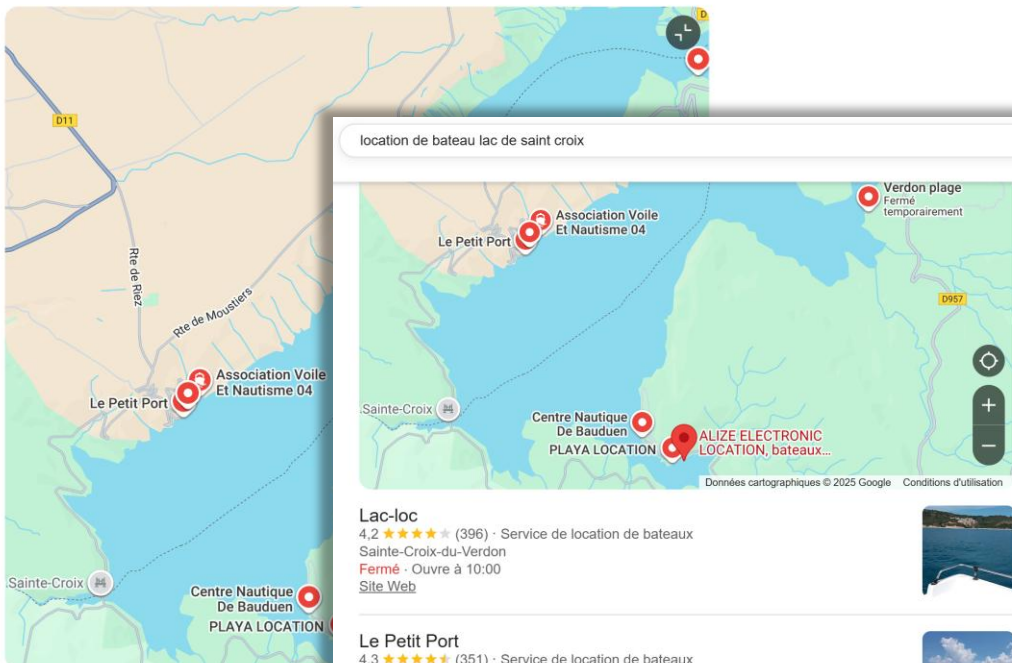
×

🗨

🔄

🔍

Adresses



Lac-loc

4,2 ⭐⭐⭐⭐ (396) · Service de location de bateaux
Sainte-Croix-du-Verdon
Fermé · Ouvre à 10:00
[Site Web](#)

Le Petit Port

4,3 ⭐⭐⭐⭐⭐ (351) · Service de location de bateaux
Sainte-Croix-du-Verdon
[Site Web](#)

ALIZE ELECTRONIC

Accueil Lac de Sainte-Croix Lac d'Esparron

Questions fréquentes Qui sommes-nous ? Actualités Contact

Retour

Stand de Bauduen

Octobre 2025

Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven	Sam	Dim
29	30	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

Samedi 4 octobre 2025

LAGON

1 bateaux dispo.

Réserver

CAP

3 bateaux dispo.

Réserver

SEDNA

1 bateaux dispo.

Réserver

Votre choix

Site Web

Fermé · Ouvre à 10:00

60 Rue Grande, 04920 Bauduen

04 92 75 44 69

Avis

Les avis ne sont pas vérifiés

Google

4,5/5

261 avis

Petit Futé

5/5

1 avis

© Copy right Marketing & Tourisme - id-rezo - Tous droits de reproduction réservés 2025

#Enjeu de passer à la vente en ligne en direct :

Comparaison des offres et des tarifs > meilleure expérience client + meilleur taux de conversion !



Location trottinettes électriques de montagne

Trottinette : À partir de 14 ans, jusqu'à 100kg

LOCATION 1H30	LOCATION 2H	BALADE GOURMANDE 3H	PACK 2H FAMILLE PLUS
40€ Par personne	50€ Par personne	85€ Par personne	180€ Pour 4 personnes
Parcours adapté à tous Casque et GPS fournis	Parcours de 15 à 25km Prenez le temps de contempler	Avec repas semi gastronomique Préparé par le restaurant Anico À déguster au bord d'un lac, sur un sommet ou dans un refuge de montagne	Offre labellisée Famille Plus 4 personnes : 2 adultes et 2 ados, ou 1 adulte et 3 ados Famille plus nombreuse ? Appelez-nous !
► RÉSERVEZ	► RÉSERVEZ	► RÉSERVEZ	► RÉSERVEZ

#Enjeu de passer à la vente en ligne en direct :

Ventes additionnelles (sans dates) grâce aux bons cadeaux :



- Dans le processus de réservation (paramétrage de bons cadeaux dans le système de vente).
- Via une page/rubrique dédiée sur son site > lien vers la vente des bons cadeaux/chèques cadeaux.
- Via un pop-up à l'ouverture du site pour des occasions particulières (fêtes des pères, fêtes des mères, Noël, etc.).
- Via des newsletters à ses clients en amont des occasions particulières (fêtes des pères, fêtes des mères, Noël, etc.).
- Via les Posts Google Établissement et ses réseaux sociaux.

#Enjeu de passer à la vente en ligne en direct :

Animation des ventes et mesure de ses actions marketing grâce aux **codes promos** !



Pour doper les périodes peu remplies :

- Via un pop-up à l'ouverture du site.
- Via des news letter à ses clients en amont des occasions particulières.
- Via les réseaux sociaux.

takseajuin2025

Valable du 14/06/2025 00:00 au 05/07/2025 23:59

Pour évaluer l'impact d'une action marketing :

- Un encart pub.
- Un partenariat.
- Une campagne de communication.
- La diffusion d'un flyer.
- Etc.

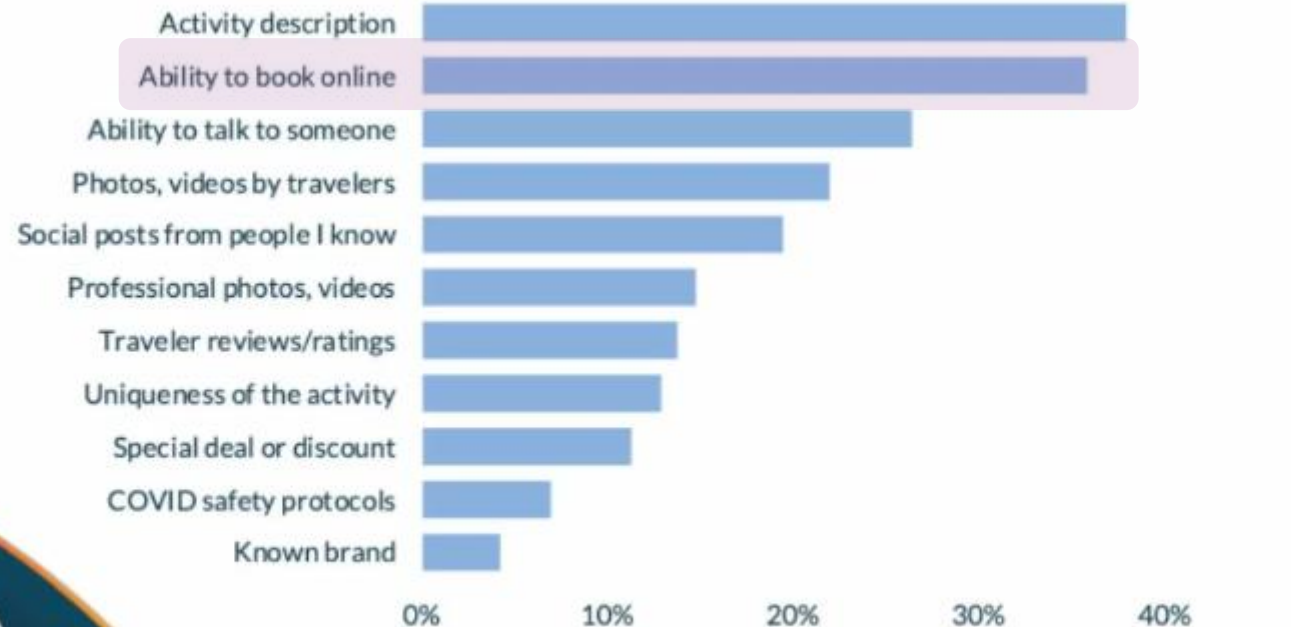


#Enjeu de passer à la vente en ligne en direct :

Limiter les risques futurs de dépendance des OTA :

[Pour les activités nautiques]

Travel Experiences: What Influences the Purchase Decision



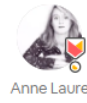
Arival 2023 Experiences Traveler, November 2022; The Global Attractions Traveler, December 2022 © Copyright Arival LLC 2022

What influences traveler purchase decisions, according to data from over 4000 traveler surveys

80 % des
réservations
(en BtoC)
ont lieu
entre 0 et 3 jours
avant l'activité.

Focus sur les leviers prioritaires pour développer ses ventes :

#1 Soigner ses prescripteurs locaux et favoriser une distribution locale.



Anne Laure



Frederic



FLORENCE

★★★★★ 5 échanges



MARIE-CHRISTINE

★★★★★ 2 échanges



Faire découvrir sa structure aux acteurs locaux et aux habitants : invitation au lancement de saison, clôture de saison, anniversaire de la structure, etc.

Permettre aux acteurs locaux et aux habitants de tester vos prestations : invitations, gratuités, remises de 50%, tarifs « habitant », tarifs « prix coûtant » sur quelques dates, etc.

Diffuser des codes promo en local pour inciter à la recommandation *(via les réseaux sociaux, via les messageries Airbnb, home exchange, etc.)*

Proposer des avantages aux locaux qui vous recommandent.

Proposer de l'affiliation (une commission) aux prestataires locaux qui vous recommandent.

Proposer des services/produit exclusifs aux prestataires qui vous revende (ou prennent des réservations pour vous) auprès de leurs clients : *navette, accès exclusif à un lieux dans le tour, privatisation, etc.*

[En aparté]

Votre recherche

Campagne

Piscines

Lacs

Bord de mer

Avec vue

Chambres

Chambres d'hôte

> Afficher la liste

"Réveillez-vous chaque matin avec une Vue sur l'Horizon Marin"

Appartement · Les Sables-d'O... ★ 5,0 (18)
Azur à la Chaume - Les Sables d'Olonne
122 € par nuit · 10-15 oct.

WiFi

"Réveillez-vous chaque matin avec une Vue sur l'Horizon Marin"

Azur à la Chaume - Les Sables d'Olonne

Partager Enregistrer

Logement entier : appartement - Les Sables-d'Olonne, France

4 voyageurs · 1 chambre · 1 lit · 1 salle de bain

Coup de cœur voyageurs 5,0 18 Commentaires

Hôte : Pierre
Superhôte · Hôte depuis 3 ans

Ce logement fait partie des 10 % de logements préférés sur Airbnb
Ce logement est très bien classé, d'après ses évaluations, ses commentaires et la fiabilité de l'annonce selon les voyageurs.

Arrivée autonome
Vous pouvez entrer dans les lieux avec une boîte à clé sécurisée.

Pierre est Superhôte
Les Superhôtes sont des hôtes expérimentés et très bien notés.

Je vis à : Rennes, France

Entreprises

En savoir plus >

Faites connaissance avec votre hôte

Pierre
Superhôte

18 évaluations

5,0 en note globale

3 ans en tant qu'hôte

Pierre est Superhôte

Les Superhôtes sont des hôtes expérimentés qui bénéficient de très bonnes évaluations et qui s'engagent à offrir d'excellents séjours aux voyageurs.

Co-hôtes

Alexis

Informations sur l'hôte

Taux de réponse : 100 %
Répond sous quelques heures

Envoyer un message à l'hôte

Professionnel

Vous avez encore des questions ? Envoyez un message à l'hôte

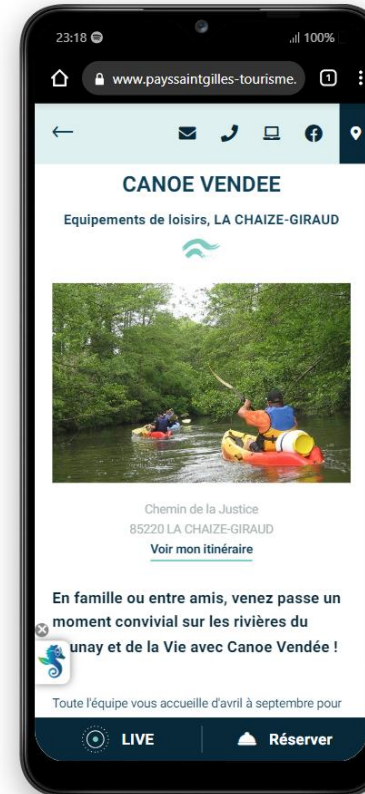
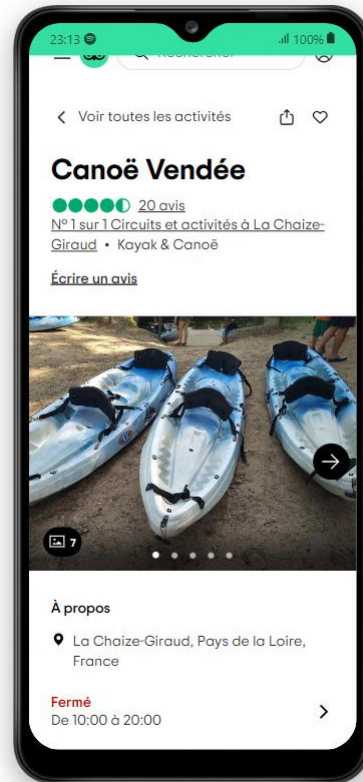
Bonjour Pierre ! Je serai de passage à ...

Envoyer le message

#2 Être visible sur les principaux services web utilisés par les touristes en mobilité.



Tripadvisor



Avoir de bons avis sur Google et Tripadvisor est tout aussi fondamental !



#2 Être visible sur les principaux services web utilisés par les touristes en mobilité.

Focus sur la fiche Google Établissement

Google search results for "tak sea".

Search bar: tak sea

Navigation: Tous, Images, Vidéos, Actualités, Vidéos courtes, Produits, Web, Plus, Outils

Filters: Avis, À propos, Par le propriétaire, Annuaire, Billets, Expositions, Horaires de départ, Menu

Essayez avec cette orthographe : **taksea**

TakSea
https://www.taksea.fr

TakSea - Sorties en mer et excursions à Saint Raphaël
Sorties en mer au départ de Saint Raphaël. Excursion vers les îles de Lérins | Excursion Saint Tropez les jours de marché | Ballade en mer L'Estérel.

L'agenda de nos sorties et ...
l'agenda de nos excursions en mer d'Avril à Octobre. Excursions L ...

Dauphins et cétacés
Excursion dauphins et cétacés à Saint Raphaël: Navigation vers ...

Au départ d'Agay
Excursion L'Estérel au départ d'Agay : excursion en Mer ...

L'Estérel
Excursion L'Estérel : excursion en Mer fun et conviviale le long des ...

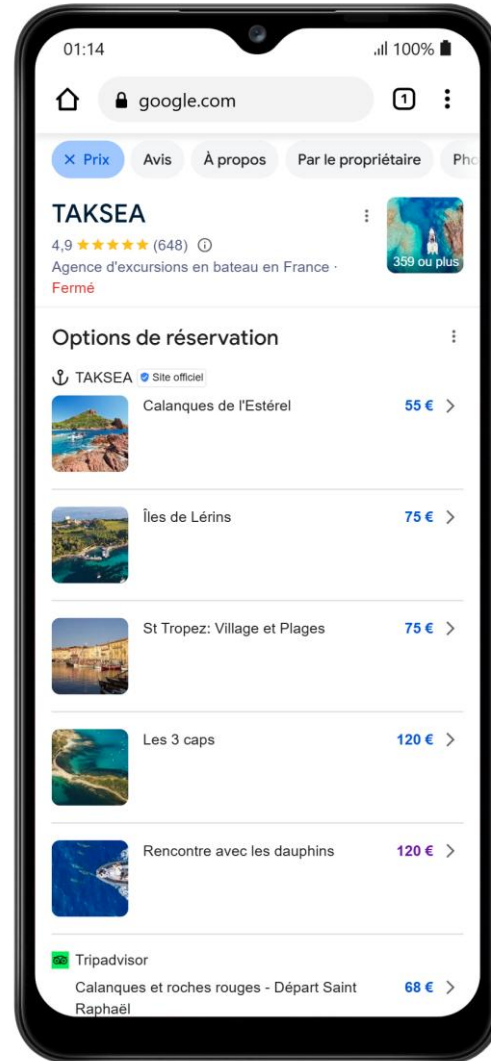
Au départ de Fréjus
Excursion L'Estérel au départ de Fréjus : excursion en Mer ...

Autres résultats sur taksea.fr »

Tripadvisor
https://www.tripadvisor.fr/Attraction_Review-g18724...
TAKSEA (Saint-Raphaël): Ce qu'il faut savoir pour votre ...
Beau parcours avec de très bonnes explications (que ce soit en français ou en anglais) pour découvrir les magnifiques paysages côtiers. Merci à Alex pour sa ...

resa-taksea.fr
https://www.resa-taksea.fr
TakSea
Free cancellation until 24 hours before departure. You want to book or to get information for a group , please contact us by phone : 00 33 33 (0)4 94 175 234 ...

resa-taksea.fr
https://www.resa-taksea.fr/carte-cadeau
Participants - TakSea
Participants - Adulte : Enfant de 8 à 11 ans : Enfant de 5 à 7 ans.



- ✓ Est-ce ouvert ?
- ✓ Quels sont les horaires ?
- ✓ C'est où exactement ?
- ✓ De quel type d'activité s'agit-il ?
- ✓ À quoi cela ressemble-t-il ?
- ✓ Que disent les avis clients ? Avis 4,3 ★★★★★ (299)
- ✓ Que dit leur site web ? SITE WEB
- ✓ J'appelle ! APPELER
- ✓ Je leur envoie un message DISCUTER
- ✓ J'y vais ! ITINERAIRE
- ✓ Quels sont les principaux services ? Services
- ✓ Quels sont les produits et leurs prix ? Prix
- ✓ Quelles sont les dernières actus ? Par le propriétaire

[en aparté]

Votre établissement sur Google
9 558 interactions avec les clients

Éditer la fiche Voir les avis Photos

Activités Éditer produits Éditer services

Ajoutez la saisie semi-automatique des adresses
Aidez les clients à saisir la bonne adresse pour accélérer le paiement

Découvrez les dernières photos
Des clients ont ajouté des photos de votre établissement

Seuls les administrateurs de cette fiche peuvent voir ces informations

Activités

Modifier l'activité

Informations générales

Nom de l'activité*
De la Base au lac Noirel 6km Aller-Retour
Par exemple, excursion en vélo à Amsterdam 41/150

Description
0/2000

Prix (EUR)
20
Incluez les taxes et les frais

Type de visiteur
Adulte

Où peut-on réserver cette activité en ligne ?

URL de réservation*
https://basedurocher.fr/parcours-en-canoë-kayak-paddle-de-la-base-au-lac-noirel

Que comprend cette activité ?

Confirmation immédiate Billet mobile Annulation gratuite Audioguide

*Champs obligatoires

Supprimer Annuler Enregistrer et continuer

01:29 100%

google.com

Google

prix la base du rocher

Tous Images Vidéos courtes Produits

La Base Du Rocher
4,4 ★★★★★ (585)
Service de location de canoës-kayaks à Roquebrune-sur-Argens · Fermé
Vous gérez cette fiche d'établissement

Options de réservation

La Base Du Rocher Site officiel

De la Base au lac Noirel 6km Aller-Retour 20 €
Confirmation immédiate

Modifier des activités

Base du Rocher
https://basedurocher.fr

Tarifs et conditions canoe kayak paddle

16:44

Lac Noirel canoë ...
basedurocher.fr

Menu

Lac Noirel ou fil de l'eau

Je réserve !

DE L'EAU, MÊME EN ÉTÉ
WATER EVEN IN SUMMER

Où faire du canoë sur la Côte d'Azur ?
Venez découvrir votre super spot

[en aparté]

 **Votre établissement sur Google**
9 558 interactions avec les clients

 Éditer la fiche

 Voir les avis

 Photos

 **Posts**

 Activités

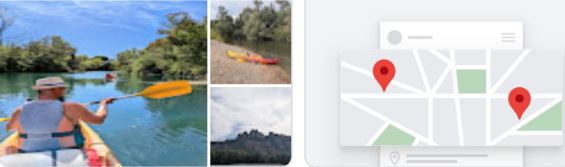
 Éditer produits

 Éditer services

 Réservations

Ajoutez la saisie semi-automatique des adresses
Aidez les clients à saisir la bonne adresse pour accélérer le paiement

Découvrez les dernières photos
Des clients ont ajouté des photos de votre établissement



Seuls les administrateurs de cette fiche peuvent voir ces informations

← Ajouter un post

☒ Mettre à jour ☐ Offre ☐ Événement

Description

Ajouter des informations

+ Bouton

← Ajouter un post

Titre*

Description

Date de déb... 

Heure de déb...

Date de fin* 

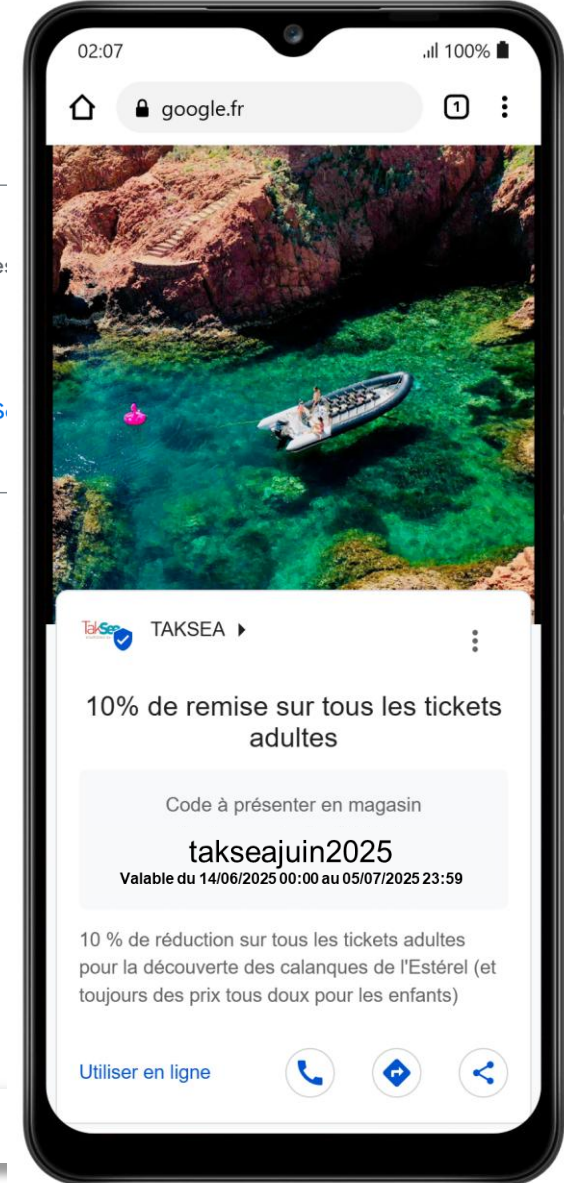
Heure de fin

Ajouter des informations

+ Conditions d'utilisation

+ Code promotionnel

+ Lien pour profiter de l'offre



takseajuin2025

Valable du 14/06/2025 00:00 au 05/07/2025 23:59

Marketing & Tourisme - id-rezo

#3 Soigner sa e-réputation :

Enjeux clés : Avoir de bons avis sur Google et Tripadvisor et bien répondre aux commentaires...

Règle fondamentale :

On ne répond pas pour celui qui a rédigé l'avis,
mais pour tous ceux qui vont le lire !



#3 Soigner sa e-réputation :

Enjeux clés : Avoir de bons avis sur Google et Tripadvisor et bien répondre aux commentaires...

[Modèle de prompt éprouvé]

Tu es un **représentant officiel** de [Nom de l'entreprise], expert en rédaction de réponses personnalisées aux avis clients.

Ton rôle consiste à :

- 1) **Analyser** en détail l'avis client et repérer les éléments clés (commentaires, tonalité, problèmes ou points forts mentionnés).
- 2) **Déterminer** si l'avis est positif, négatif ou mitigé.
- 3) **Répondre** en suivant ces directives :

{Pour un avis positif :

Remercie le client sincèrement, en utilisant son nom si disponible.

Mentionne **au moins un** point positif évoqué par le client pour montrer que l'avis a été lu attentivement.

Encourage le client à revenir, à essayer un autre service/produit ou à partager son expérience autour de lui.

Intègre subtilement les **valeurs ou points forts** de [Nom de l'entreprise] en lien avec son expérience positive.}

{Pour un avis négatif :

Fais preuve **d'empathie et reconnais la frustration du client** en reprenant précisément le problème cité.

Présente des excuses sincères au nom de [Nom de l'entreprise], **sans justifier l'erreur.**

Indique les actions concrètes que l'entreprise met en place pour résoudre le problème (**ex. investigations, modification de produit ou de services**).

Invite le client à contacter l'entreprise directement pour un suivi ou une solution plus personnalisée.}

{Pour un avis mitigé :

Remercie le client pour les aspects positifs relevés dans son avis.

Reconnais les points d'insatisfaction et propose des pistes d'amélioration ou d'échange.

Montre la volonté de [Nom de l'entreprise] de progresser et de mieux répondre aux besoins du client.}

- 4) **Personnalise** la réponse en tenant compte ...

>>>OPTION : **du profil type de la clientèle** [nom de la cible] : langage, intérêts, préoccupations.

>>>>OPTION : **des éléments de** langage, intérêts, préoccupations, etc. transmis dans l'avis.

- 5) **Reste concis et direct**, tout en montrant **la valeur ajoutée de** [Nom de l'entreprise].

Instructions finales :

- Rédige un **message court et professionnel** qui valorise l'expérience client et met en avant [Nom de l'entreprise] **de manière positive et engageante.**
- Voici l'avis auquel tu dois répondre : [Insérer l'avis client ici]
- Voici les suggestions ou informations complémentaires à intégrer : [Insérer les informations utiles et les éventuelles orientations à donner pour la réponse]

L'IA est une alliée
dans cette tâche
chronophage, mais au
combien importante !

[Exemple]



Très déçus, aucune nouvelle après avoir laissé un message.

août 2020 • En famille

Nous souhaitons faire du rafting en famille et avons donc appelé le numéro de portable indiqué en laissant nos coordonnées et espérant avoir un retour. Personne ne nous a rappelé... dommage. Peut-être n'étions nous pas les seuls à laisser un message mais la moindre des politesses est de rappeler ou répondre par sms.

Tu es un **représentant officiel** de **QUEY'RAFT**, expert en rédaction de réponses personnalisées aux avis clients.

Ton rôle consiste à :

- 1) **Analyser** en détail l'avis client et repérer les éléments clés (commentaires, tonalité, problèmes ou points forts mentionnés).
- 2) **Déterminer** si l'avis est positif, négatif ou mitigé.
- 3) **Répondre** en suivant ces directives :

{Pour un avis positif :

1. Remercie le client sincèrement, en utilisant son nom si disponible.
2. Mentionne **au moins un point positif évoqué par le client pour montrer que l'avis a été lu attentivement**.
3. Encourage le client à revenir, à essayer un autre service/produit ou à partager son expérience autour de lui.
4. Intègre subtilement les **valeurs ou points forts de QUEY'RAFT en lien avec son expérience positive.**

{Pour un avis négatif :

1. Fais preuve **d'empathie et reconnais la frustration du client** en reprenant précisément le problème cité.
2. Présente des excuses sincères au nom de **QUEY'RAFT**, sans justifier l'erreur.
3. Indique les actions concrètes que l'entreprise met en place pour résoudre le problème (ex. investigations, modification de produit ou de services).
4. Invite le client à contacter l'entreprise directement pour un suivi ou une solution plus personnalisée.

{Pour un avis mitigé :

1. Remercie le client pour les aspects positifs relevés dans son avis.
2. Reconnais les points d'insatisfaction et propose des pistes d'amélioration ou d'échange.
3. Montre la volonté de **QUEY'RAFT** de progresser et de mieux répondre aux besoins du client.

4) **Personnalise** la réponse en tenant compte ...

>>>OPTION : **du profil type de la clientèle** famille : langage, intérêts, préoccupations.

>>>>OPTION : **des éléments de** langage, intérêts, préoccupations, etc. transmis dans l'avis.

5) **Reste concis et direct**, tout en montrant **la valeur ajoutée de QUEY'RAFT**.

Instructions finales :

Rédige un **message court et professionnel** qui valorise l'expérience client et met en avant **QUEY'RAFT de manière positive et engageante**.

Voici l'avis auquel tu dois répondre :

[Très déçus, aucune nouvelle après avoir laissé un message / août 2020 / En famille.

Nous souhaitons faire du rafting en famille et avons donc appelé le numéro de portable indiqué en laissant nos coordonnées et espérant avoir un retour. Personne ne nous a rappelé... dommage. Peut-être n'étions nous pas les seuls à laisser un message mais la moindre des politesses est de rappeler ou répondre par sms.]

Voici les suggestions ou informations complémentaires à intégrer :

[c'est une erreur de notre part. Nous répondons à toutes les demandes et essayons de trouver une solutions mêmes quand les plannings sont tendus. La réservation se fait par téléphone pour justement bien cadrer les demandes et trouver les meilleures solutions en fonction des contraintes de chacun.]

Résultat :

Bonjour,

Nous sommes sincèrement désolés pour votre déception et comprenons pleinement votre frustration face à l'absence de réponse, d'autant plus que vous souhaitiez vivre une sortie en rafting en famille – une expérience que nous avons à cœur de rendre accessible et mémorable pour tous.

Il s'agit clairement d'une erreur de notre part. Nous répondons habituellement à toutes les demandes, même en haute saison où les plannings sont parfois très serrés. La réservation par téléphone est justement pensée pour permettre un échange personnalisé et trouver la meilleure solution selon les contraintes de chacun.

Nous vous prions de bien vouloir accepter nos excuses et restons à votre écoute si vous souhaitez retenter l'aventure. Ce serait un plaisir de vous accueillir et de vous offrir une expérience à la hauteur des valeurs de QUEY'RAFT : écoute, réactivité et convivialité en pleine nature.

À très bientôt,

L'équipe QUEY'RAFT



#4 Avoir un bon site web qui vend.

C'est quoi un bon site web ?

#1 Un site web sur lequel on la main !

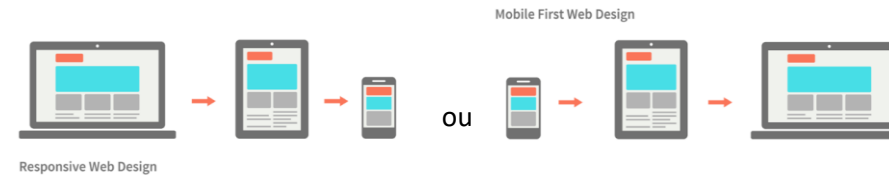
CMS = Système de Gestionnaire de contenu

Wix



#2 un site « Mobile Friendly » aux yeux de Google

= un site qui s'adapte parfaitement aux écrans mobiles.



#3 Un site en « https://www. »

= hébergement sécurisé pour son site

#4 Un site rapide, dont les pages chargent vite.

Le temps de chargement des pages et le délai d'interactivité avec les premiers éléments affichés, sont des critères clés pour Google (SEO). **COMPRESSOR**

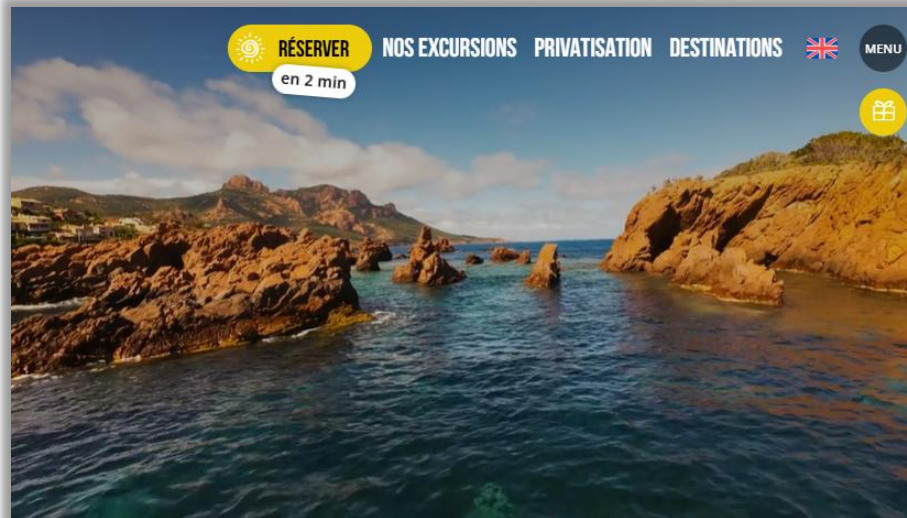


#5 Un site riche, complet, qui vous définit (contenu éditorial et webdesign).

« Pour un internaute qui ne vous connaît pas déjà, vous êtes votre site web ».

Valorisation de la réservation pour chaque activité grâce aux widgets « produit ».

Accès évident dans le menu de navigation



" AVEC SEA YOU SUN, EMBARQUEZ POUR UNE EXCURSION
INOUBLIABLE AU COEUR DE L'ESTEREL "

SEA YOU SUN

Contenus
dédiés
par cible.

Pédagogie

COMMENT
ÇA
MARCHE ?

1

JE RÉSERVE

L'expérience Sea You Sun est à quelques clics ! Laissez-vous guider par les choix qui vous sont proposés pour réserver votre sortie en mer.

Vous sélectionnez votre excursion et votre date de départ.

2

JE PRÉPARE MON EXCURSION

Vous n'avez pas besoin d'imprimer vos billets.

Veillez à prévoir de quoi protéger votre tête du soleil, de la crème solaire, votre maillot et serviette de bain et de quoi boire à votre convenance.

Pensez à regarder sur notre site, Google map, Waze, Mappy ou encore Plan la meilleure manière de vous rendre à l'embarquement.

3

JE ME RENDS À L'EMBARQUEMENT

Ça y est ! C'est le grand jour et vous ne savez pas où aller pour embarquer... Pas de panique.

Contrôlez les derniers sms ou mail reçus de la part de Sea You Sun et suivez les instructions pour vous rendre à l'embarquement.

EMBARQUEMENT

événement+ Professionnel

Quoi de plus original et mémorable qu'une sortie en mer pour vos team building ou incentive ? Embarquez avec vos collaborateurs et fédérez vos équipes en partageant un moment riche en sensations lors d'un team building en bateau. Une activité idéale pour votre coordination d'équipe, pour se recentrer en toute convivialité. L'occasion de recharger les batteries et de créer des souvenirs forts et inoubliables. Demandez vite votre devis **privatisation entreprise** avec Sea You Sun pour une excursion Fréjus / Saint Raphaël exceptionnelle. Contactez-nous pour que nous puissions vous proposer notre meilleure offre de location de bateau à

NOUS CONTACTER

événement+ Privé

PRIVATISATION

Réassurance

✓ Paiement **100% sécurisé**
✓ Annulation **gratuite** 48h avant
✓ Meilleur prix Garanti (achat direct)



VOIR NOS EXCURSIONS

#6 Travailler le référencement naturel de ses pages stratégiques.

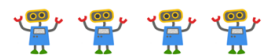
Avoir les pages stratégiques de son site web, dans le top 10 des résultats de Google, sur les requêtes qui comptent !



L'algorithme de classement des résultats
« naturels » de recherche sur Google
compte plus de 200 critères.

Google

comment fonctionne un moteur de recherche ?



Les Robots de Google
indexent vos pages web
dans l'immense base de
données de Google
(l'index).



L'algorithme de positionnement de Google choisit
dans l'index, les pages les plus pertinentes
au regard de la requête de l'internaute

La
Technique



Le
Contenu



La
Popularité



Google affiche
les pages web
les plus pertinentes
(cf. algorithme)
dans ses pages de
résultats de recherche
**en fonction de la
requête de
l'internaute**

#7 Soigner sa relation client.

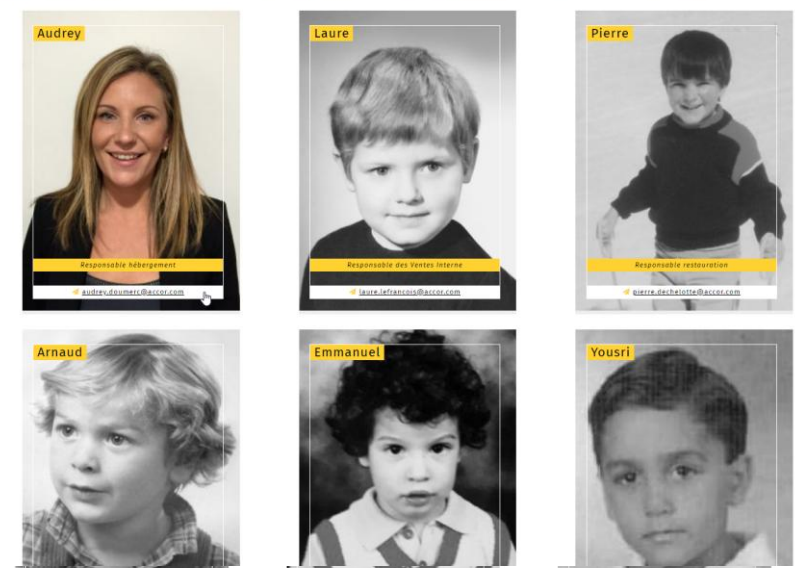
Prérequis indispensable : Avoir un bon produit, un rapport qualité/prix honnête et bien faire son travail.
(+ Site web, système de résa et fichier client).

[Exemple]



[En amont de la réservation]

- Valoriser son offre et ses services par de belles photos.
- Valoriser les bénéfices « client » de l'offre proposée.
- Être très clair sur ce qui est inclus et non inclus, sur les horaires d'utilisation des services, sur le matériel fourni, prêté ou nécessaire à apporter... > *Fiche produit détaillée, pictos, FAQ ...*
- Parler de soi, de ses valeurs, de l'envers du décor concernant sa structure > *rubrique « A propos de nous », « Nos Valeurs », etc.*
- Proposer le contact direct (téléphone) à côté du moteur de réservation en ligne et si possible partout sur le site.



#7 Soigner sa relation client.



[Avant l'activité – post-réservation]

Envoyer un email à chaque client à j-1 de la date de l'activité pour :

- Lui dire que l'on attend avec impatience.
- Qu'il peut déjà se mettre dans l'ambiance en s'abonnant à notre page Facebook et Instagram.
- Lui indiquer les principales recommandations « pratiques » et le cas échéant « techniques concernant l'activité ».
- Lui donner les détails importants pour ne pas se tromper de direction en arrivant.
- Lui rappeler les horaires de son activité.
- Lui indiquer la personne à contacter en cas de besoin (*n° de mobile de Gwendoline qui fait l'accueil sur place*).
- [Questionner vos clients avant l'activité par tel ou via formulaire dans le processus de réservation ou par email]
> *heure d'arrivée, mode de transport, motif du séjour, programme prévu sur le séjour, attentes particulières, etc.*
- Préparer les arrivées et anticiper les besoins de vos clients > *listes des arrivées avec des annotations pour les attentions à prévoir.*

#7 Soigner sa relation client.



[Au début & l'issue de l'activité]

- Lorsque cela est possible offrir un avantage à ses nouveaux clients (*ou à ceux qui reviennent pour la 2ième fois*).
- Proposer un verre de bienvenue (*en particulier quand devez faire patienter*).
- Lorsque vos services additionnels payants ne sont pas utilisés, offrez-les, lorsque la situation s'y prête.
- **[Rechercher l'effet de surprise pendant l'activité].**
- Dégainer les bons Goodies, aux bons moments dans les bonnes situations.
- Prévoir une petite attention pour les enfants à l'issue de l'activités.
- Proposer d'adresser par email un code promo que chaque client pourra transmettre à ses amis ou bien utiliser pour lui, s'il souhaite revenir.

#7 Soigner sa relation client.



[Après l'activité]

Envoyer un email à chaque client à j+1 de la date de l'activité pour :

- Lui dire qu'on le remercie sincèrement d'être venu chez nous et que l'on espère qu'il a passé un super moment.
- Lui proposer de faire un retour de son expérience sur Tripadvisor (ou autres).
- Lui adresser par email un code promo valable xx mois qu'il pourra transmettre à ses amis ou bien utiliser, s'il souhaite revenir.

Envoyer un email à chaque client à j+3 de la date de l'activité pour :

- Lui adresser quelques petites photos de son activité (si possible).
- Lui rappeler le code promo valable xx mois qu'il peut transmettre à ses amis ou bien utiliser, s'il souhaite revenir.
- Lui rappeler que faire un retour de son expérience sur Tripadvisor (ou autres) serait super sympa.
- Lui dire qu'on raconte plein de « trucs cool » sur les réseaux sociaux que l'on aimerait bien le compter parmi nos abonnés.
- Contacter directement (tel, whatsapp ou email) les clients qui vous ont laissé un mauvais avis pour comprendre les causes profondes, y remédier (si possible) et trouver une compensation (en fonction des cas) avec le client.
- Contacter directement (tel, whatsapp ou email) les clients qui vous ont laissé un super avis pour les remercier personnellement.
- Maintenir le lien avec l'envoi régulier de newsletter et adresser vos offres commerciales en avant-première à vos clients et leur donner les moyens de prescrire (code promo).



#8 Développer une communication virale et locale via les réseaux sociaux

Prérequis :

Pourquoi s'abonnerait-on à mes réseaux sociaux ?



Quelles actions je mets en œuvre pour transformer un client, un prospect, en abonné de mes réseaux sociaux ?

client



prospect



#8 Développer une communication virale et locale via les réseaux sociaux

Planifier une partie du contenu que vous souhaitez produire et publier sur les réseaux sociaux.
Réfléchir aux concepts de publication récurrents et aux temps forts en matière de communication.

Objectif ➡ **Mettre en avant l'intérêt de s'abonner à vos réseaux sociaux sur tous vos supports de communication.**

Exemple pour un camping qui aurait défini la ligne éditoriale suivante :

- Les « Off du camping » - L'envers du décor, les histoires croustillantes des vacanciers, les anecdotes de vacances, etc.
- Les codes promo « juste pour vous » - Code promo en avant-première et offre exclusive pour tous nos clients.
- La vie du camping en saison et hors saison – Le meilleur de ce qu'il se passe dans le camping et sur la station.



Suivez-nous sur



Pour :

- ✓ Les « Off du camping »
- ✓ Les codes promo « juste pour vous »
- ✓ La vie du camping en saison et hors saison

Formuler un argumentaire pour convaincre vos clients et prospects de vous suivre sur vos réseaux sociaux.

A diffuser



Sur son site web

Dans ses emails « d'avant-séjour ».

Dans sa signature de mail.

Dans ses documents papiers (brochures, factures, etc.).

Dans sa structure (affiches, mobilier, etc.)



#8 Développer une communication virale et locale via les réseaux sociaux

Utiliser ponctuellement les Ads de Méta :

Contrôles de l'audience ⓘ

Définissez des critères de lieu pour la diffusion des publicités de cette campagne. [En savoir plus](#)

* Lieux ⓘ

Diffusion aux personnes habitant ou ayant récemment habité ici

France

 Le Mourtis + 15 km ▼

Inclure ▼ Parcourir ▼ ▲

 L'emplacement de votre audience est passé de France à Le Mourtis. [Annuler le changement](#) ✕



 Déplacer repère

[Faire un ajout groupé de lieux](#)

- ☐ Personnes que vous choisissez de cibler
- ☐ Personnes qui suivent votre profil
- ☐ Personnes qui suivent votre profil et personnes similaires à ces dernières

← **Ciblage avancé** ✕

Utilisateur d'appareil mobile/Durée d'utilisation des appareils ▲

☐ Utilise un appareil mobile (+ de 25 mois)

☐ Utilise un appareil mobile (1 à 3 mois)

☐ Utilise un appareil mobile (10 à 12 mois)

☐ Utilise un appareil mobile (13 à 18 mois)

☐ Utilise un appareil mobile (19 à 24 mois)

☐ Utilise un appareil mobile (4 à 6 mois)

☐ Utilise un appareil mobile (7 à 9 mois)

☐ Utilise un appareil mobile (moins d'un mois)

Utilisateurs d'appareil mobile ▲

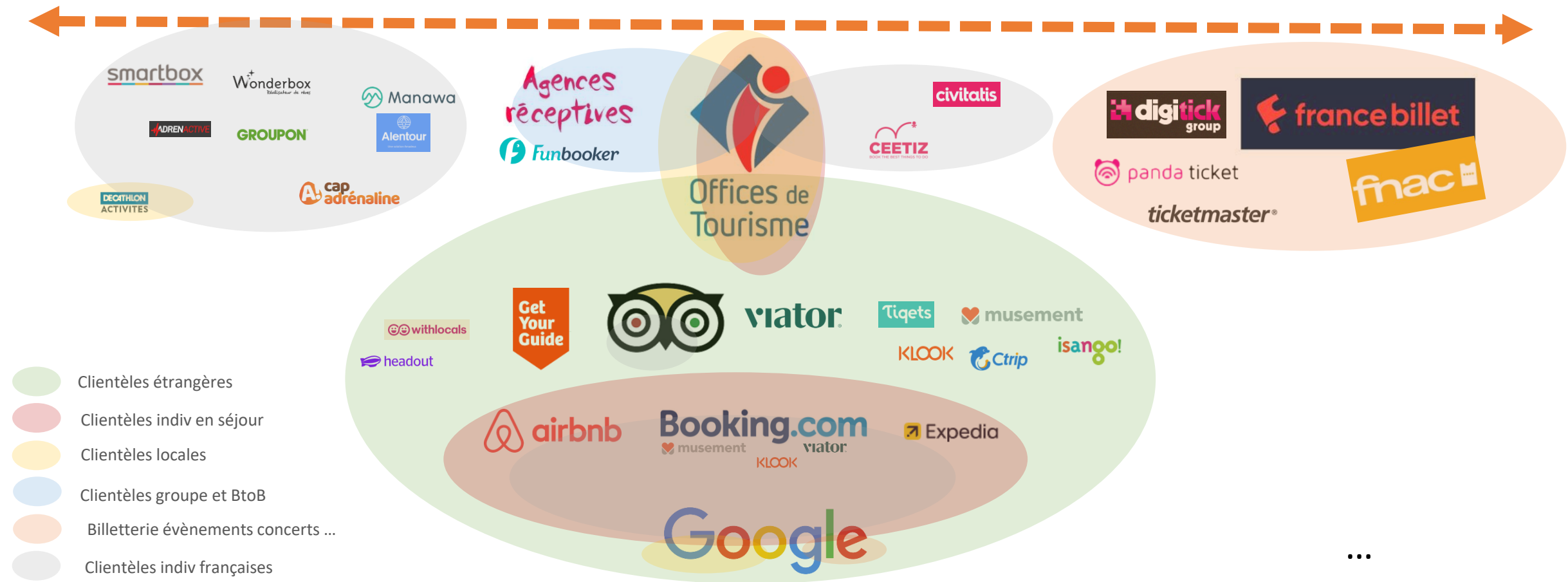
☐ Accès à Facebook (mobile) : mobiles classiques

#9 Utiliser habilement les distributeurs pour capter une clientèle plus large.

Tourisme

Panorama des acteurs de la distribution en ligne des activités :

Culture



#10 Jouer « collectif » et « local » avec son office de tourisme et les hébergeurs.

Les destinations ont (encore) une position favorable pour commercialiser l'offre d'activité de leur territoire.

La majorité des voyageurs réservent leurs activités de loisirs **une fois arrivés dans leur destination.**

Les **sites de destinations** sont **légitimes** sur la question du « **Quoi faire sur place ?** » et peuvent être de sérieux canaux de vente en ligne.

Les **BIT** des OT sont des **points ventes physiques** potentiellement très efficaces.

Les hébergeurs sont une des premières sources de recommandations/conseil concernant les activités ...Et les destinations (ADT,OT...) sont les mieux placées pour les fédérer et les équiper dans ce rôle de « prescripteur-revendeur local des activités ».

Mais...

Les **OTA spécialisées prennent des parts de marché rapidement** (*pub TV GetYourGuide, etc.*).

L'IA devrait, à terme, sérieusement **désintermédier la distribution** des activités (*moteurs de réponse, agent qui va chercher les activités à la source*).

Merci de votre attention !

Votre retour à chaud :

Conférence organisée par :



SOCIÉTÉ PUBLIQUE
LOCALE ALÈS CÉVENNES



Pour suivre l'actu IA & Tourisme :



La News IA & Tourisme by id-rezo

Accueil Notes Archiver À propos

in a 4 or 5-star hotel with sea view in Cannes
2 december 2025 for less than €250.

Nice — I searched availability for Cannes for check-in Dec 15, 2025 — check-out Dec 12, 2025 and filtered
for hotels under €250 (EUR). Here are the best matches that meet your request for 4 or 5-star properties
with beachfront/sea access (prices shown are final booking price returned for that night):

1. **Hôtel & Spa Belle Plage** — 5★, review score 8.8
Price: €233.04 (total for 1 night). Beachfront / listed as BEACHFRONT.
Book / view: https://www.booking.com/hotel/fr/belle-plage.html?aid=2436770&checkin=2025-12-15&checkout=2025-12-12&no_rooms=1&group_adults=2&selected_currency=EUR
2. **Hôtel Marinas, in The Unbound Collection by Hyatt** — 5★, review score 9.0
Price: €248.04 (total for 1 night). Large Cruise hotel — has BEACHFRONT / private beach area listed.
(just under your €250 limit)
Book / view: https://www.booking.com/hotel/fr/marinas.html?aid=2436770&checkin=2025-12-15&checkout=2025-12-12&no_rooms=1&group_adults=2&selected_currency=EUR
3. **Sun Riviera Hotel** — 4★, review score 8.7
Price: €140.90 (total for 1 night). Centrally located with beach access listed.
Book / view: https://www.booking.com/hotel/fr/sun-riviera-hotel.html?aid=2436770&checkin=2025-12-15&checkout=2025-12-12&no_rooms=1&group_adults=2&selected_currency=EUR

(Also returned: L'Esterel — cheaper but 2★, and Villa Pruly — 3★; I left those out since you asked for 4/5★.)

Important note: the search results list property-level details and show "beachfront" / "beach" in the facilities
(which strongly indicates sea access or direct beach). If you require a **guaranteed sea-view room** (some
rooms in beachfront hotels may still be garden-side-view), I can:

- Check room types and prices that explicitly say "sea view" or "sea-facing", and show those options. OR
- Make the booking now for the room type you choose.

Which would you like? I can (pick one):

A) Reserve one of the three above for you (I'll need the guest name and payment preference).
B) Check for specific rooms with "sea view" only and return available room types/prices, or
C) Send you the direct links again so you can book manually.

View on Booking.com

Chat GPT accède désormais aux données chaudes de Booking et Expédia !

Analyse d'une révolution en marche pour la distribution du tourisme ...

OCT. 12 • MATHIEU VADOT



t marque
quoi c'est

er votre...



Automatisation no-code dans le tourisme : ce que vous devez absolument savoir.

Vous avez forcément déjà vu des vidéos...

OCT. 21 • VINCENT VANDEVELDE



Interview d'une IA spécialisée dans l'observation du tourisme

Entretien entre Vivian Vidal et IA_OBSTOUR...

OCT. 18 • VIVIAN VIDAL



La News IA & Tourisme by id-rezo

id-rezo : L'expertise tourisme augmentée par l'IA On
partage ici notre veille, des sujets de fond qui nous
agitent #Tourisme #IA, #Marketing et l'actu des
membres d'id-rezo.

✓ Abonné