



Samedi 26 février 2022 [Au P'tit Bonheur](#) à Saint-Martin-d'Abbat

☺ **Les sujets discutés ou évoqués** ☺ **objectifs : échanger, s'entraider...**

- Clientèle vélo : [complémentarité des prestataires du territoire](#), vélos, VTC, à assistance électrique, prochain point de dépôt à Sury-aux-Bois // besoin de réactivité pour répondre aux attentes // [projet du canal d'Orléans](#) : une opportunité pour notre territoire...
- Cibler les besoins des clients avant leur arrivée // connaître les offres complémentaires proposées aux clients pour être convaincu et donc convainquant // [échanges de documentation](#) et de coordonnées
- Exigence de la clientèle : prestation payante = considérée comme activité PROFESSIONNELLE mais si proposée par des retraités ou des bénévoles // recherche d'hébergement correspondant aux attentes de clientèles spécifiques comme les artistes ou clients de spectacles qui peuvent rentrer tard dans les hébergements...
- Qualité : tenir la promesse de l'offre // répondre à la demande // l'importance de la qualité pour fidéliser sa clientèle // on gagne de ce que l'on donne // [objectif : monter en gamme](#)...
- La communication : du savoir-faire mais demande aussi de savoir aller chercher l'info // rappel des [éditions de l'office de tourisme](#) : l'OT Infos pour les manifestations, le guide d'accueil et la carte à idées pour les offres des socio-pros adhérents, le site internet pour toutes les offres connues du territoire et [l'espace pro](#) // importance du bouche-à-oreille...
- Les réseaux sociaux : pour ou contre ? définir sa stratégie, quel objectif on en attend : visibilité, clientèles nouvelles, retombées économiques... Bien choisir les réseaux sur lesquels communiquer en fonction de son activité. Expériences réussies des menus de restaurant ou des pièces d'exception pour valoriser une activité de traiteur, efficace pour la vente de bons cadeaux avant les fêtes permettant d'allonger sa saison ou de la planifier...
- Le tourisme comme activité secondaire ou complémentaire : souvent pour créer ou pour poursuivre une passion à la retraite ou en complément d'un travail « plus alimentaire » // bien évaluer ses disponibilités, le temps à consacrer à la gestion, au fonctionnement et à la promotion/communication pour adapter son projet d'activité et son développement // saisonnalité à prendre en considération dans la production comme pour l'apiculture où 75% du temps de travail s'effectue en 3 mois...
- Besoins en personnel : gestion RH // disponibilité et adaptabilité // difficulté dans le recrutement pour le travail du week-end et le soir // peut être un frein au développement d'une activité // avantages et inconvénients de l'activité associative, professionnalisme versus besoins en main d'œuvre...
- Un réseau : pour bénéficier ou confronter des expériences et des problématiques avec des collègues // on peut faire à plusieurs ce que l'on ne peut pas faire seul, associer tous les prestataires d'une pause-café comme celle-ci pour construire une offre potentielle...

☺ **La suite** ☺ **objectifs : s'améliorer, valoriser et communiquer ensemble...**

- Organiser d'autres réunions avec plus de prestataires sur un thème défini comme les offres publicitaires pour capter de nouvelles clientèles, associer des offres de proximité qualitatives non représentées sur le territoire comme VéloSolex Chécy...
- Francine propose d'organiser une découverte de son activité en forêt aux hébergeurs qui peuvent être les prescripteurs du territoire.
- L'OT travaille sur des offres d'activités sur les thématiques vélo et famille, sur le guide 2022, sur des animations estivales...

**Certains de ces sujets ou thématiques vous intéressent pour échanger, constituer un groupe de réflexion ou un atelier de travail :
Faites-vous connaître auprès de fabienne@valdeloire-foretdorleans.com**