

# Le portail AMIVAC

Partenaire Office de Tourisme du Seignanx  
Pour la promotion des meublés de tourisme



# Pourquoi passer par un portail ?

-Briser un tabou entre l'OT et ses adhérents. L'OT souhaite maintenir les cotisations perçues, les propriétaires mesurent la qualité du travail fourni par l'OT alors on en parle pas trop. Mais nous avons trouvé "par hasard" plusieurs loueurs inscrits sur différents portails de type Abritel, Amivac, Homelidays....

-Le référencement d'un site d'OT ne peut rivaliser avec celui d'un portail national. Le choix est simple : Soit l'OT fait la politique de l'autruche en laissant les propriétaires se tourner vers des solutions plus efficaces, soit il leur propose le service...

# Pourquoi Amivac ?

- Amivac a été sensible à l'idée d'un partenariat avec un OT, dont les meublés sont classés (critère mis en avant par le portail).
- La grille tarifaire à la fois très simple et économique : 60 euros par an et par meublé.
- Tarif dégressif en fonction du nombre d'annonces publiées.
- Le module de recherche Amivac n'utilise quasiment pas le critère du nom de la commune (complémentaire d'un OT).
- Accès professionnel permettant de gérer plusieurs annonces.

# Mise en place du partenariat

-L'OT a donc proposé à ses propriétaires de les inscrire sur le portail moyennant 60 euros supplémentaires (à l'ordre de l'OT).

-30 propriétaires (environ 30% de notre offre) nous ont fait part de leur confiance (aveugle...). De celui qui ne l'utilise pas du tout à celui qui souhaite utiliser des portails pour louer son bien.

-Fin 2008, le personnel d'accueil a saisi les 30 fiches Amivac. La (double) saisie rapide se fait avec les infos de Tourinsoft (pas besoin de faire remplir un autre formulaire au loueur).

-Amivac facturait 45 euros par fiche à l'OT (base 30 meublés) soit 15 euros de commission par fiche pour l'OT.

# Fonctionnement pendant la saison

- Double saisie avec Tourinsoft pour les disponibilités. Les loueurs pouvant avoir accès à leur fiche (code perso), certains géraient eux-mêmes leurs disponibilités.
- Avec la fiche descriptive du meublé, Amivac propose un mini site (personnalisable avec la possibilité d'insérer des liens (OT...)).
- La géolocalisation, la traduction en 5 langues, les statistiques, le livre d'or, le diaporama (10 photos) sont autant de services inclus.
- Le classement des réponses est aléatoire mais prend en compte la fréquence des MAJ.
- Sur un seul souci de saisie, la hotline a été rapide et efficace.

# Bilan du partenariat Amivac

-La plupart des propriétaires de meublés ont reconduit le partenariat pour 2010. Nous avons recensé entre 400 et 2300 visiteurs uniques par fiche entre octobre 2008 et octobre 2009 (moyenne :1115 VU par fiche).

-La moitié des propriétaires de chambres d'hôtes l'ont reconduit pour 2010. Leurs pages ont été moins visitée (450 à 1500 VU) pour une moyenne de 735 VU par fiche.

-Le retour est moins évident pour les chambres d'hôtes car ils utilisent souvent plusieurs portails.

# Quelques points à ne pas perdre de vue...

- Le portail ne fait pas tout : L'écart du nombre de visites entre 2 meublés comparables peut être très important (rapport de 1 à 5...)
- Le web évolue très vite, le meilleur portail de 2008 n'est pas forcément celui de 2010...
- L'utilisation d'Amivac a permis de sensibiliser les propriétaires à l'utilisation d'Internet.
- Financièrement, c'est une opération blanche pour le loueur (qui paie 60 euros s'il passe en direct).

# Amivac en chiffres

- 20 000 annonces en ligne. Entre 450 000 et 700 000 visiteurs uniques par mois.
- Des campagnes de publicité grand public : France 2 (avant JT 13h), TF1 voyages, pagesjaunes, Mappy, Petit Futé...
- Base de données dupliquée sur plus de 120 sites (clicvac.com, vacances-a-la-mer.com, letop-vacances.com...)



# Le portail AMIVAC

Partenaire Office de Tourisme du Seignanx  
Pour la promotion des meublés de tourisme

