

# Commercialisation des activités et des visites

## 10 mars 2016 - Pessac

RENCONTRE  
RÉSEAU



### Public

Salariés de la branche tourisme (OT, CDT/ADT,CRT) et personnels tourisme de collectivités de la Grande Région et ouvert aux personnes extérieures selon les places disponibles.



### Date et lieu

10 mars 2016

Aquitaine Cap Métiers, 102 Avenue de Canéjan, 33600 Pessac.  
Salle A0001



### Intervenants

MOPA, CDT-ADT, Offices de tourisme de la Grande Région et aussi des intervenants du secteur privé



### Programme

**9h15-9h45** Accueil Café

**9h45 Lancement de la journée et cadrage de la thématique.** Jean-Baptiste Soubaigné, MOPA

#### **10h15-11h30 : Exemples de stratégies autour des places de marché départementales**

- La stratégie de commercialisation de Charente-Maritime Tourisme avec l'appui des Offices de tourisme. Gallic Guyot, directeur-adjoint Charente-Maritime Tourisme.
- La commercialisation d'activités via le module Résadirect et Facebook. Christophe Zamprogo, directeur de l'Office de tourisme du Marsan (Landes).
- Agrégateur d'outils de commercialisation : le cas du projet Bordeaux Wine Trip en Gironde. Maïté Fauchoux, ADT de la Gironde.

#### **11h30-12h30 : Commercialisation et cycle du voyageur**

- La commercialisation des coffrets cadeaux du Roannais. Laëtitia Seguin, directrice Office de tourisme Roannais Tourisme (en visio).
- Un benchmark sur les city pass. Sylvain Couty, directeur de l'Office de tourisme Pays d'Angoulême (Charente).
- La vente de dernière minute sur des activités oenotourisme. Paul Morhain, directeur Office de tourisme Montesquieu (Gironde).

**12h30-14h** Déjeuner

# Commercialisation des activités et des visites 10 mars 2016 - Pessac

## 14h15-15h20 : Travailler et animer ses partenaires pour vendre

- Retour d'expérience et adaptation de la démarche AOC « Accompagnement à l'Optimisation de la Commercialisation en ligne » du CDT Béarn Pays Basque.
- L'animation des prestataires d'activités pour commercialiser : l'exemple de l'Office de tourisme de Val de Garonne avec Awoo (Lot-et-Garonne).
- La co-production et la commercialisation des activités locales avec les prestataires, une approche marketing. Laëtitia Marmin, Office de tourisme Aunis Marais Poitevin (Charente Maritime).

**15h20-15h40** : Coopération et gouvernance, l'exemple de la place de marché N'Py Resa. de Laurent Dourrieu, Etablissement Public des Stations d'Altitude

## 15h40-16h45 : Un secteur en pleine mutation commerciale, l'analyse du privé

- Les activités et les loisirs propices à la vente aux enchères. Thomas Boisserie, CEO de Loisirs Enchères.
- Marketing, vente, technique, la place de chacun dans la commercialisation en ligne. Lionel Lepouder, Responsable d'activité à CMS Vacances.
- Échanges et débat : quelles conditions réunir afin de rester dans la course de la commercialisation en ligne des activités et des visites.

**17h** : Clôture de la journée



## Contacts

Jean-Baptiste Soubagné, Responsable stratégies numériques

[jean-baptiste.soubagne@aquitaine-mopa.fr](mailto:jean-baptiste.soubagne@aquitaine-mopa.fr)



## En savoir plus

<http://bit.ly/commercialisationactivites>