

QUEL EST MON POSITIONNEMENT ?

A quelles cibles de clientèles entreprises est-ce que je m'adresse ?

- Corporate : colloques, séminaires, conférences, conventions, assemblées générales, etc
- Incentive : team buildings, événements de cohésion d'équipe, de motivation, etc
- Congrès/Foires/Salons
- Autres

Quel est mon concept? Quelles prestations je propose à mes clients? Sont-elles adaptées à mes différents clients?

.....

.....

Qu'est-ce qui fait que je fais bien mon métier ? Qu'est-ce que je souhaite que les clients disent de ma structure ?

.....

.....

Qu'est-ce que je propose pour me démarquer ? Quelle est ma valeur ajoutée ? Pourquoi un client viendrait-il chez moi plutôt qu'ailleurs ?

.....

.....

.....

Qu'est-ce que les clients disent de ma structure ? Quels mots reviennent dans les avis clients ? Lors de conversations ?

.....

.....

RÉPONDEZ PAR OUI OU PAR NON ET REPÉREZ VOS MARGES DE PROGRÈS EN UN COUP D'OEIL		OUI	NON
COMMUNICATION, COMMERCIALISATION	Site internet avec une entrée « Séminaire »		
	Supports de communication adaptés avec vocabulaire spécifique : «votre salle», «séminaire résidentiel», «semi-résidentiel», etc		
	Fichier clients spécifique enrichi au quotidien et utilisé. Envoi d'e mailings: vœux, remerciements après séjour, etc		
	Référencement sur des sites spécialisés en locations de salle, lieux atypiques, etc.		
	Participation à des salons spécialisés, afterworks, etc		
	Communication dans la presse et les blogs spécialisés		
	Transparence tarifaire : présentation poste par poste		
	Distribution directe auprès des entreprises et indirecte par développement de partenariats avec des agences événementielles, institutionnels, etc		

RÉPONDEZ PAR OUI OU PAR NON ET REPÉREZ VOS MARGES DE PROGRÈS EN UN COUP D'OEIL		OUI	NON
QUALITÉ	Mise en avant de témoignages d'entreprises		
	Questionnaire de satisfaction adapté		
	Respect de la Règlementation Générale de la Protection des Données (RGPD)		
ACCESSIBILITÉ	Localisation, modalités d'accès et de stationnement aisément repérables sur supports de communication et signalétique		
	Situation géographique, environnement, destination présentée comme un avantage concurrentiel sur supports de communication		
	Stationnement possible un ou plusieurs autocar(s) à moins de 800 mètres pour des grands séminaires, congrès (+ 50 personnes)		
ACCUEIL	Avant: réponse aux sollicitations sous 48 heures maximum de façon professionnelle et adaptée, réponse à la demande personnalisée et avec précision		
	Avant: préparation à l'arrivée du groupe (disposition salle(s), chambres, matériel en état de fonctionner...)		
	Avant: envoi d'un mail personnalisé à l'attention de l'organisateur avant le séjour rappelant les informations pratiques (téléphone, situation, etc.), souhaitant bonne route, etc.		
	Pendant: mot, café, cocktail de bienvenue, présentation des lieux, avantage VIP organisateur, etc		
	Pendant: disponibilité, adaptation du personnel au rythme et aux demandes		
PRESTATIONS ET EQUIPEMENTS	Salle(s) de réunion avec superficie et capacité adaptée(s) selon dispositions: en assemblée, en U, en salle de classe, en rectangle		
	Salle(s) de réunion lumineuse(s), équipée(s), de capacité minimum 10 personnes: 2m ² par participant		
	Equipements adaptés aux réunions en parfait état de fonctionnement: rideaux occultants ou volets, chaises confortables, tables propres, paperboard avec marqueurs, vidéoprojecteur, écran ou mur blanc.		
	1 stylo et blocs-notes / 1 bouteille d'eau et verre par participant		
	Internet haut débit/wifi		
	Présence d'un vestiaire dans la salle ou à proximité		
	Café d'accueil, pause matin, pause après-midi incluses composées de produits locaux et/ou très qualitatifs		
	Pack lits faits à l'arrivée, linge et nécessaire de toilette, ménage inclus proposé		
	Repas 3 plats boissons comprises (vin, eau, café)		
Activités de détente et loisirs variées, innovantes			

En bref

- ✓ Réserver un accueil privilégié à cette clientèle très exigeante
- ✓ Présenter l'accessibilité, l'environnement et la situation géographique comme des avantages concurrentiels
- ✓ Proposer et mettre en valeur une offre professionnelle, de qualité et originale

L'Agence de Développement Touristique d'Ariège-Pyrénées accompagne le développement de l'activité groupes en Ariège par ses missions de conception, de vente de séjours, et d'assistance à la commercialisation. Cette fiche technique se veut être une synthèse des points clés identifiés par l'Agence dans l'accueil des clientèles entreprises, séminaires et team buildings . Informations non exhaustives.

ARIÈGEONS-NOUS!

CONTACT :

Agence de Développement Touristique Ariège-Pyrénées

Karine CHEVALIER ou Pascale ROUCH - groupes@ariegepyrenees.com – Tel : 05 61 02 30 72

