

**COMMENT
DYNAMISER SON
ÉTABLISSEMENT
TOURISTIQUE EN
MILIEU RURAL ?**



QUE RECHERCHENT NOS CLIENTS ?

#authenticité

#expérience

#immédiateté

personnalisation + hyperprécision = engagement

QUE VOULONS-NOUS ?

#survivre

#nous adapter

#nous développer

Ne pas renier ses valeurs + s'engager = Optimiser les retombées économiques liées au tourisme



**ÊTRE SOI... ET
FIER DE L'ÊTRE**

AVOIR UN POSITIONNEMENT CLAIR

BIEN SE CONNAITRE

C'est pas juste: je
rate tout et toi,
tout te réussit.



T'as de
la chance.



C'est pas de la chance,
c'est du mérite.



Ben t'as de la chance
d'avoir du mérite.



RACONTER UNE HISTOIRE

Et voilà: j'ai ma
page perso qui sera
ma vitrine pour
mon public.



Je vais enfin pouvoir
devenir écrivain
en évitant le filtre
du comité de lecture.



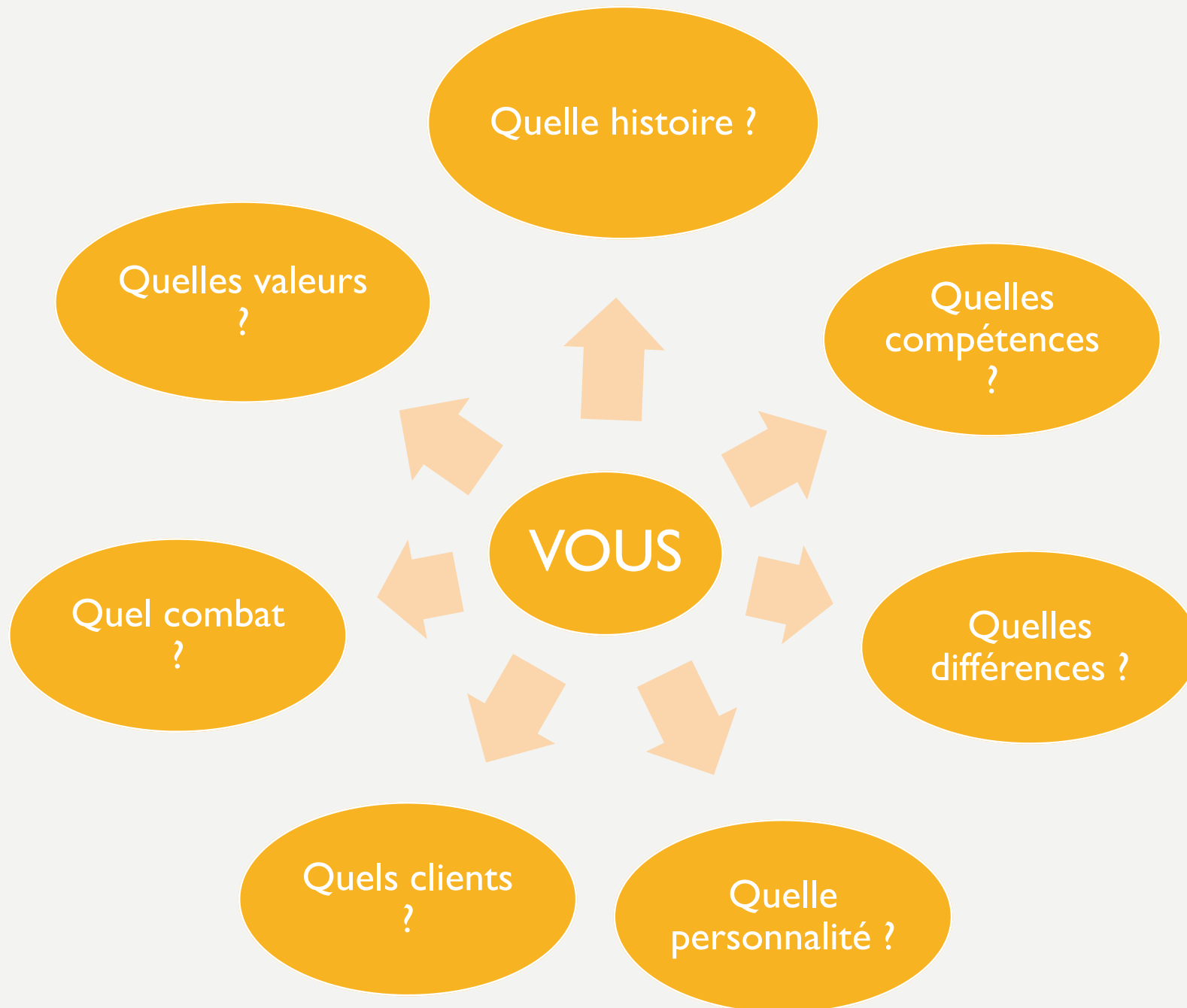
Ou dessinateur.



Ou photographe.
Ou chanteur. Ou comédien.



XAVIER GORCE-





NE PAS RESTER SEUL

**AVOIR UNE STRATÉGIE CLAIRE POUR
RASSEMBLER ET FÉDÉRER**

NE PAS PERDRE DE VUE SON OBJECTIF

Bonsoir, mon application
de Smartphone m'indique
que dans les parages, ...



une autre personne
solitaire cherche
une rencontre.
Ce ne serait pas vous,
par hasard ?



Je suis seule et je
cherche une rencontre,
mais je n'ai pas de Smartphone



Ah ben mince ...
ce n'est pas ça,
alors ...



CHOISIR LES BONS PARTENAIRES



Partager

- Avoir le sentiment d'une expérience partagée
- Etre rassemblés autour de valeurs communes
- Avoir des possibilités de développement et de reconnaissance

Inspirer

- Présenter une philosophie et des idées
- Sortir d'un cadre purement opérationnel pour parler de combat idéologique
- Laisser chacun dans son champ de compétence

Se projeter

- S'assurer de la convergence des objectifs
- Assurer un système efficace et opérationnel
- Définir une méthode de travail partagée

Progresser

- Construire une stratégie en synergie
- Valoriser les bonnes initiatives
- Mettre en place un système de suivi et d'analyse partagé



ÉVOLUER ET SE REMETTRE EN QUESTION

AVOIR UNE VISION À LONG TERME

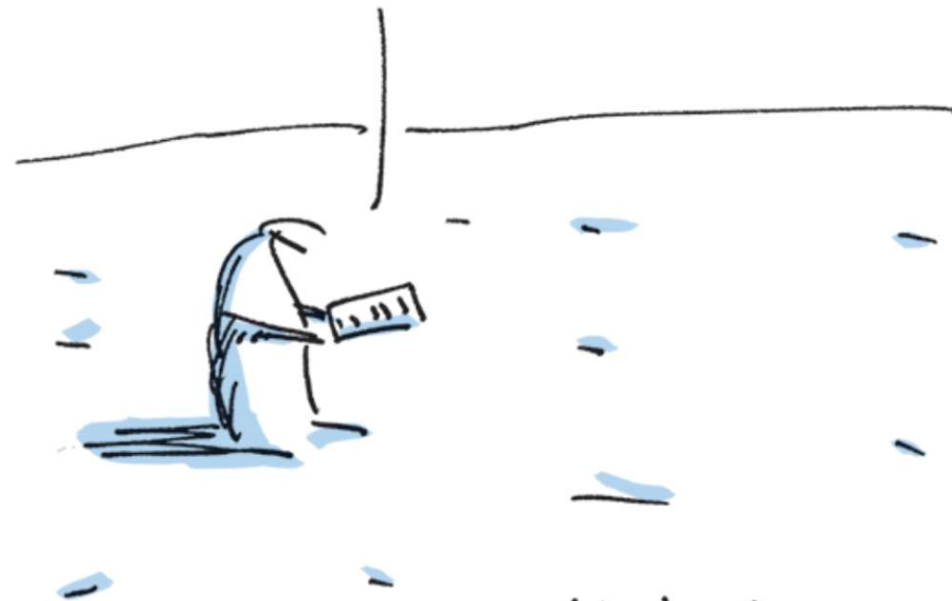
APPRENDRE DE SES ERREURS

Ce sont les millions dépensés dans l'étude préalable démontrant que ce projet est foireux qui nous contraignent à le poursuivre.

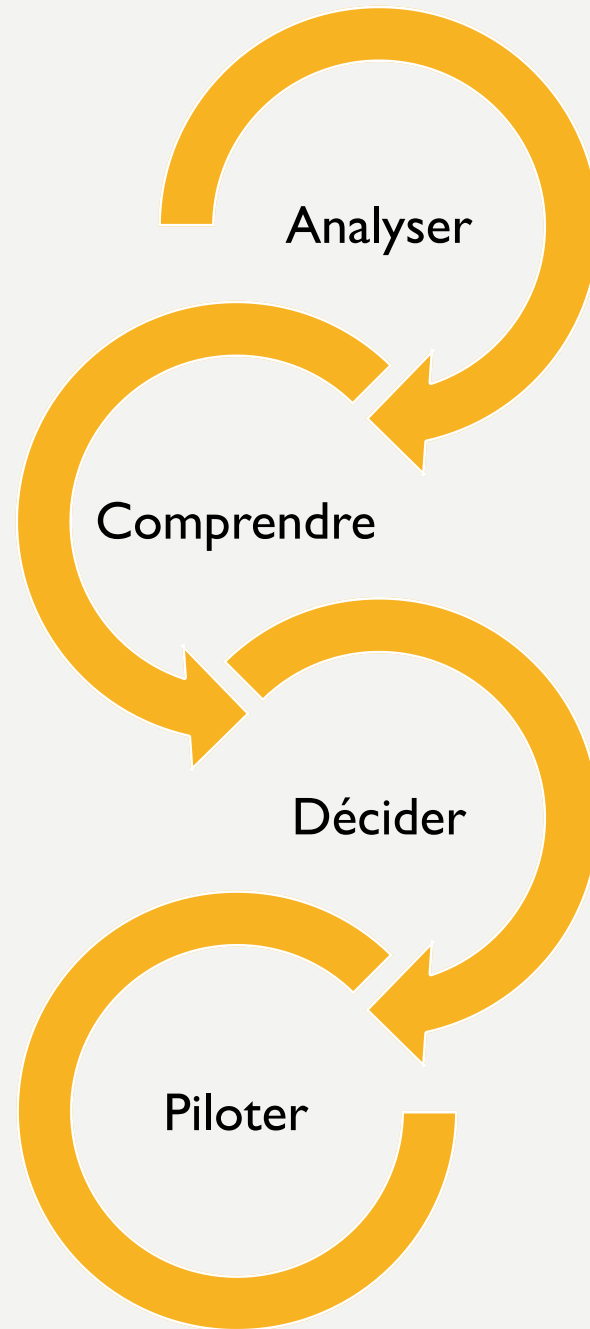


PRENDRE DU RECUL

Un projet est toujours
plus facile à défendre
qu'un bilan...



Julien Croc cè-



- Connaitre ses clients
- Détecter les besoins
- Segmenter ses clientèles
- S'intéresser aux concurrents

- Identifier les parcours clients
- Détecter la valeur ajoutée des apporteurs d'affaires
- Anticiper l'évolution de l'activité
- Augmenter sa réactivité

- Suivre ses objectifs et prévisions
- Prioriser ses activités
- Analyser la rentabilité
- Renforcer ce qui fait sa force

- Fidéliser les clientèles
- Proposer des produits et services complémentaires
- Améliorer sa qualité de service
- Avoir ses valeurs et sa raison d'être comme boussole



©Denis Nidos



**CONSEIL EN STRATÉGIE
& DÉVELOPPEMENT TOURISTIQUE**

12 rue de la Bourse - 68100 Mulhouse

T. +33 (0)6 86 46 57 34

M. bonjour@guillaumecolombo.fr

GUILLAUMECOLOMBO.FR



SAS À CAPITAL VARIABLE
SIRET 840 437 818 00015
RCS MULHOUSE / APE 7022Z
N° TVA FR 32 840 437 818

IBAN FR76 16798 00001 00000376578 49
BIC TRZOFR21XXX