

Accompagnement collectif « Secteur du tourisme social et solidaire » - 2022

DLA Hautes-Pyrénées

Contact : Céline MAURON, Chargée d'accompagnement DLA 65

Contexte :

Le secteur du tourisme social et solidaire permet à **tous l'accessibilité aux vacances**, à des activités variées et à des voyages adaptés à chacun. Toutefois, le secteur s'est transformé au fil des années et on peut observer des **changements de pratiques**, notamment la demande en séjours thématiques et séjours raccourcis avec un rythme d'activités plus élevé. C'est dans ce contexte qu'en mars 2020 a été effectué, sur les Hautes-Pyrénées, un **travail de veille, de suivi et d'accompagnement ciblé**. De là, un réseau de partenaires s'est formé pour donner les moyens aux acteurs du tourisme social et solidaire de ce territoire d'être accompagnés. Ainsi, la construction d'une stratégie touristique **durable et accessible**, fédérant l'ensemble des acteurs locaux, est essentielle. Si le secteur du tourisme social et solidaire y contribue déjà de manière significative, force est de constater qu'il doit encore progresser pour assurer son avenir et continuer ainsi à remplir ses indispensables missions.

Le secteur fait face à une image désuète et **moins attractive** qui demande une réflexion sur de nouvelles stratégies pour le **redynamiser** et attirer de nouvelles clientèles et/ou en reconquérir en particulier les enfants/adolescents et les familles.

Objectifs : accompagner collectivement les partenaires impliqués dans le tourisme social et solidaire des Hautes-Pyrénées dans le cadre du Dispositif Local d'Accompagnement

Missions

- > Organisation d'un éco-séminaire pour dresser un diagnostic et Diagnostic des structures et définition d'un projet stratégique
- > Atelier de travail positionnement marketing (à distance) : co-construction, d'un positionnement marketing misant sur l'ancrage territorial et en cohérence avec leurs valeurs.
- > Atelier de travail stratégie marketing (à distance)
- > Atelier de travail finalisation
- > Réunion finale

Montant de l'accompagnement : 5000 euros HT

Le positionnement : se mettre à la place de ses clients pour analyser la concurrence



Jeu de rôle sur une de vos clientèle cible

« Je me mets à sa place et fais son parcours d'achat de son séjour »

Le positionnement : son offre

<https://docs.google.com/document/d/1gfp-C1698U1s1jdcKMHnEInGPhAcp/edit?usp=sharing&ouid=101502011179153290279&tpof=true&sd=true>

Quelles sont les spécificités de votre offre ?

NOM DE L'ÉTABLISSEMENT :
NOM DE L'OFFRE ÉTUDIÉE :
CIBLE PRIORITAIRE DE CETTE OFFRE :
POURQUOI CETTE OFFRE :

Se positionner, c'est trouver sa plus value

	L'OFFRE AUJOURD'HUI	L'OFFRE « IDEALE » DEMAIN
Spécificités du lieu Qu'est-ce qui me caractérise par rapport à d'autres établissements accueillant des groupes d'enfants ? En quoi et sur quoi votre établissement apporte « un plus » à votre offre ?		
Spécificité de la prestation et des services associés Qu'est-ce que je propose ici et qu'on ne retrouve pas ailleurs ? En quoi votre prestation apporte un réel bénéfice à vos clients / publics ?		
Spécificités du territoire / de la destination Qu'est-ce qui rend mon territoire unique ? En quoi mon offre est ancrée dans mon territoire et ma destination ?		

Trouver son positionnement : Repenser ses fondam



VISION

Mon idéal : A quel tourisme idéal, aspire mon structure sur mon territoire ? ...ou
A quelle forme d'accueil idéal, aspire mon éta structure sur mon territoire ? ...



MISSION

Ma raison d'être : comment mon établisse apporter sa contribution à cet idéal ?



VALEURS

Mon éthique : Quelles sont les 4 valeurs esse la mise en œuvre de ma mission ?



POSITIONNEMENT

Ma spécificité : Qu'est-ce qui dans ma structure, mes prestations et mon territoire me différencie des autres structures comparables ?