



# Commercialisation dans tous ses états

Mercredi 18 Décembre



**Auvergne  
Rhône-Alpes**  
Tourisme

RENAÎTRE ICI

Widget

Stratégie

Séjours packagés

Distribution

Parcours client

E-commerce

Place de Marché

E-réputation

PMS

RGPD

Cloud

Channel manager

GDS

Yield management

Extranet

Sécurité

APIs

Commercialisation

Disruption

Conciergerie

Paiement en ligne



Auvergne  
Rhône-Alpes  
Tourisme



PUY-DE-DÔME  
LE DÉPARTEMENT



Livradois-  
Forez  
PAYS NATUREL  
RÉGIONAL  
EN AUVERGNE  
MAISON DU TOURISME

RENAÎTRE ICI

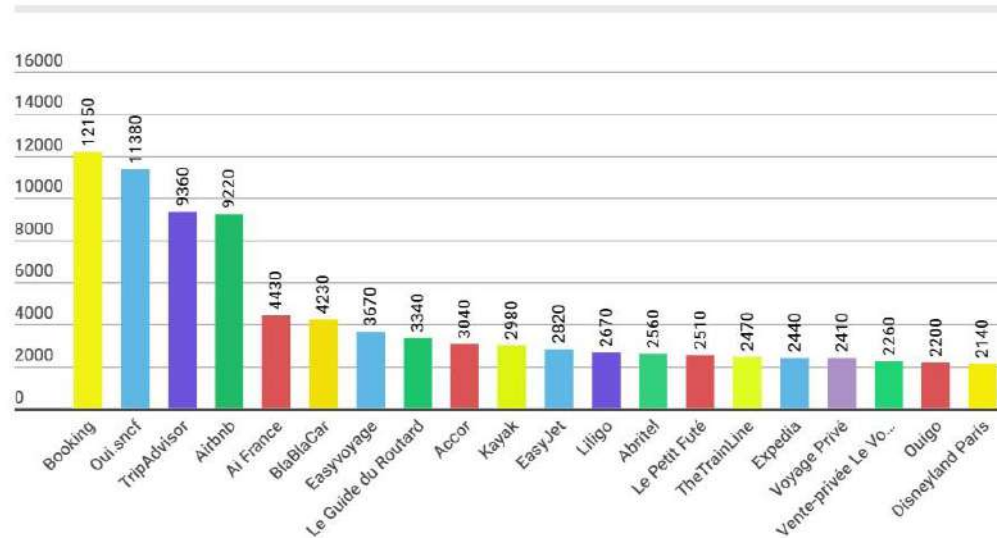
# Rappel de quelques chiffres

L'e-tourisme leader dynamique avec une croissance de 13% pour le 1<sup>er</sup> semestre 2018.

En 2018, **68 %** des consommateurs réservent leurs voyages sur Internet.

Les ventes en ligne de voyage-tourisme conservent un niveau de croissance élevé, depuis deux années, elles affichent une progression soutenue, **+ 9 %** en 2018

Top 20 des sites de voyage (janvier 2019)



Auvergne  
Rhône-Alpes  
Tourisme



PUY-DE-DÔME  
LE DÉPARTEMENT

Classement L'Echo touristique à partir des données Médiamétrie//NetRatings en France en milliers de visiteurs uniques (ordinateur + téléphone mobile + tablette) en janvier 2019, catégorie Voyage (hors sous-catégorie Plans/cartes). NB : l'audience de Vente-Privée Le Voyage n'inclut pas les visiteurs de l'application.



Livradois-  
Forez  
PARC NATUREL  
RÉGIONAL  
EN AUVERGNE  
MAISON DU TOURISME

RENAÎTRE ICI



Auvergne  
Rhône-Alpes  
Tourisme



bidroom



Distribution



Google Trips



RENAÎTRE ICI



Auvergne  
Rhône-Alpes  
Tourisme



OPENRUNNER



outdooractive



IGNrando



mytriptailor



PUY-DE-DÔME  
LE DÉPARTEMENT

wikiloc



komoot



Livradois-  
Forez  
MAISON DU TOURISME

RENAÎTRE ICI



RENAÎTRE ICI

# Comment travailler avec



Google

hebergement livradois forez

Tous Maps Images Actualités Shopping Plus Paramètres Outils

Environ 188 000 résultats (0,64 secondes)

Hebergement | Livradois, Aix-la-Fayette

À propos de ces résultats

jeu. 12 déc.

ven. 13 déc.

2

Favoris des clients

Économiques

Pour ce soir



La Fontaine des Thiolles  
5,0 ★★★★★ (1)

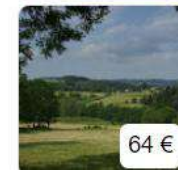
58 €



La Paresse en Douce -  
chambres et table d'hôte  
4,9 ★★★★★ (24)

Piscine  
Wi-Fi gratuit

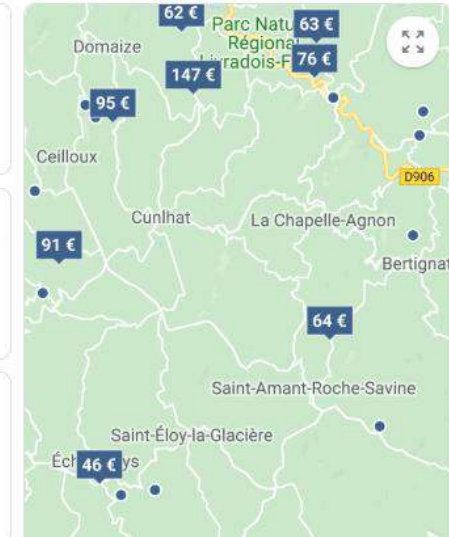
94 €



Maison Neuve,  
Chambres d'hôtes et...  
4,4 ★★★★★ (16)

Piscine extérieure

64 €



Auvergne  
Rhône-Alpes  
Tourisme



PUY-DE-DÔME  
LE DÉPARTEMENT



Livradois-  
Forez  
MAISON DU TOURISME

RENAÎTRE ICI

Booster vos  
Augmenter votre  
Augmenter votre

Les diffé

Google  
Afficher tous les hôtels | France → Tours-sur-Meymont

Aperçu Prix Avis Emplacement À propos Photos



La Paresse en Douce - chambres et table  
d'hôte

94 €  
12-13 déc.

Réserver une chambre

Piscine Bar

< > 2

147 € Visiter le site

94 € Visiter le site













# Il existe aussi les réseaux sociaux

Définir votre contexte d'établissement

Bien connaître les spécificités de chaque réseau

<p>Le « Teenager »</p> 	<p>Pour qui ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vous avez une clientèle très jeune : 15-25 ans</li> <li>• Vous ciblez les familles et/ou les réunions de groupe</li> </ul>
<p>Les « Instant Messaging »</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vous avez une clientèle internationale</li> <li>• Vous exploitez une maison d'hôtes à l'étranger</li> </ul>
<p>Les « Business »</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vous avez une clientèle « Business » (soirée étape)</li> <li>• Vous ciblez des groupes</li> <li>• Vous organisez des événements professionnels (séminaires, formations, etc)</li> </ul>
<p>Le « People »</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vous avez une clientèle « People »</li> <li>• Vous débordez d'actualités au sein de votre territoire</li> <li>• Vous avez-vous-même une petite notoriété au sein d'un secteur identifié</li> </ul>
<p>Les « Images »</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vous avez un produit de caractère couplé à une décoration « design », soignée ou atypique</li> <li>• Votre table d'hôtes et/ou votre petit-déjeuner sont de très grande qualité</li> </ul>
<p>Les « indispensables »</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peu importe votre couple produit/services</li> <li>• Facebook pour le volume</li> <li>• Google+ (My Business) pour le référencement</li> </ul>

Référencement

Visibilité/Fidélité

Copyright © Guest & Strategy 2017

## Voici nos quelques conseils :

Prévoyez un créneau hebdomadaire pendant lequel vous ne serez pas dérangé.  
Publiez régulièrement.

Respectez un jour et un créneau de publication.


Cherchez à créer de l'interaction.

Soyez pro-actif et non passif.

Allez potentiellement plus loin avec de la publicité et/ou un jeu concours.

[Source article](#)



An illustration of a man and a woman looking thoughtful. The man is on the left, wearing a green polo shirt, with his hand on his forehead. The woman is on the right, wearing a red top, with her hand on her chin. A large blue thought bubble is positioned above them, containing the text 'Pourquoi travailler avec telles plateformes plutôt qu'une autre ?'. The background is white with several faint, light blue question marks scattered around.

Pourquoi travailler avec  
telles plateformes plutôt  
qu'une autre ?

RENAÎTRE ICI

En identifiant bien vos besoins,  
Vous utiliserez les bons outils,  
les bons réseaux....  
vos futurs clients vous trouveront !



Auvergne  
Rhône-Alpes  
Tourisme



PUY-DE-DÔME  
LE DÉPARTEMENT



RENAÎTRE ICI

# Se poser les bonnes questions !

Qui je suis ?

Qu'est-ce-que je veux ?

Quelles sont mes valeurs ?

Rapport coût/retombées-  
renommée pour ma structure ?

Quels sont mes objectifs ?



Auvergne  
Rhône-Alpes  
Tourisme



PUY-DE-DÔME  
LE DÉPARTEMENT



Livradois-  
Forez  
PARC NATUREL  
RÉGIONAL  
EN AUVERGNE  
MAISON DU TOURISME

RENAÎTRE ICI

# Les tendances Actuelles

Plus d'expérience  
Montée de Gamme  
Evolutions des frontières  
Consommateurs connectés  
Mode de vie éthique  
Mode de vie sain



Auvergne  
Rhône-Alpes  
Tourisme



PUY-DE-DÔME  
LE DÉPARTEMENT



Livradois-  
Forez  
PARC NATUREL  
RÉGIONAL  
EN AUVERGNE  
MAISON DU TOURISME

RENAÎTRE ICI

# Astuces !

Travaillez avec un partenaire qui partage les mêmes valeurs.

Vérifiez la pérennité de l'entreprise.

Consultez la e-réputation du partenaire.

Ciblez vos actions et partenariats.

Prenez le temps de lire les conventions d'utilisation de la plateforme.

Ne pas vous éparpiller sur de nombreuses plateformes.



Auvergne  
Rhône-Alpes  
Tourisme



PUY-DE-DÔME  
LE DÉPARTEMENT



Livradois-  
Forez  
RÉSERVE NATURELLE  
RÉGIONALE  
EN AUVERGNE  
MAISON DU TOURISME



RENAÎTRE ICI

## Et retenir...

Que la bonne stratégie sera « multi-canal » pour varier les vecteurs de communication :

en direct sur votre site internet (bien référencé),  
en déporté sur les plateformes spécialisées  
(votre destination, thématiques).

Qu'il faut s'adresser au bon public avec le bon produit et par le bon canal.

Qu'il faut satisfaire aussi bien le grand public (en forte attente > plateforme généraliste) que le spécialiste (très autonome > plateforme spécialisé).



Auvergne  
Rhône-Alpes  
Tourisme



PUY-DE-DÔME  
LE DÉPARTEMENT



Livradois-  
Forez  
PAYS NATURELS  
RÉGIONALS  
EN AUVERGNE  
MAISON DU TOURISME





RENAÎTRE ICI

# Prendre en compte...

Le référencement de la plateforme.

Le marketing (le positionnement et la communication de la plateforme).

La présence sur les réseaux sociaux.

La modération du contenu.

Le fait de rester propriétaire des données.



Auvergne  
Rhône-Alpes  
Tourisme



# La place de Marché





RENAÎTRE ICI



# La Place de Marché

95 % des e-consommateurs français ont déjà acheté ou vendu des produits via une marketplace !





RENAÎTRE ICI

Pourquoi travailler avec une Place de marché ?

Bénéficiaire de la notoriété

Augmenter votre visibilité

Renforcer votre image

Accéder aux disponibilités  
24h/24h



Auvergne  
Rhône-Alpes  
Tourisme



PUY-DE-DÔME  
LE DÉPARTEMENT



Livradois-  
Forez  
BIEN NATUREL  
RÉGIONAL  
EN AUVERGNE  
MAISON DU TOURISME

RENAÎTRE ICI

Pourquoi la Maison du touristique du Livradois-Forez s'est engagée dans la démarche ?

Professionnaliser ses prestataires

Fournir des outils pour une meilleur gestion de sa structure

Proposer la réservation en ligne sur le site du prestataire

Faire la promotion de la destination



Auvergne  
Rhône-Alpes  
Tourisme



PUY-DE-DÔME  
LE DÉPARTEMENT

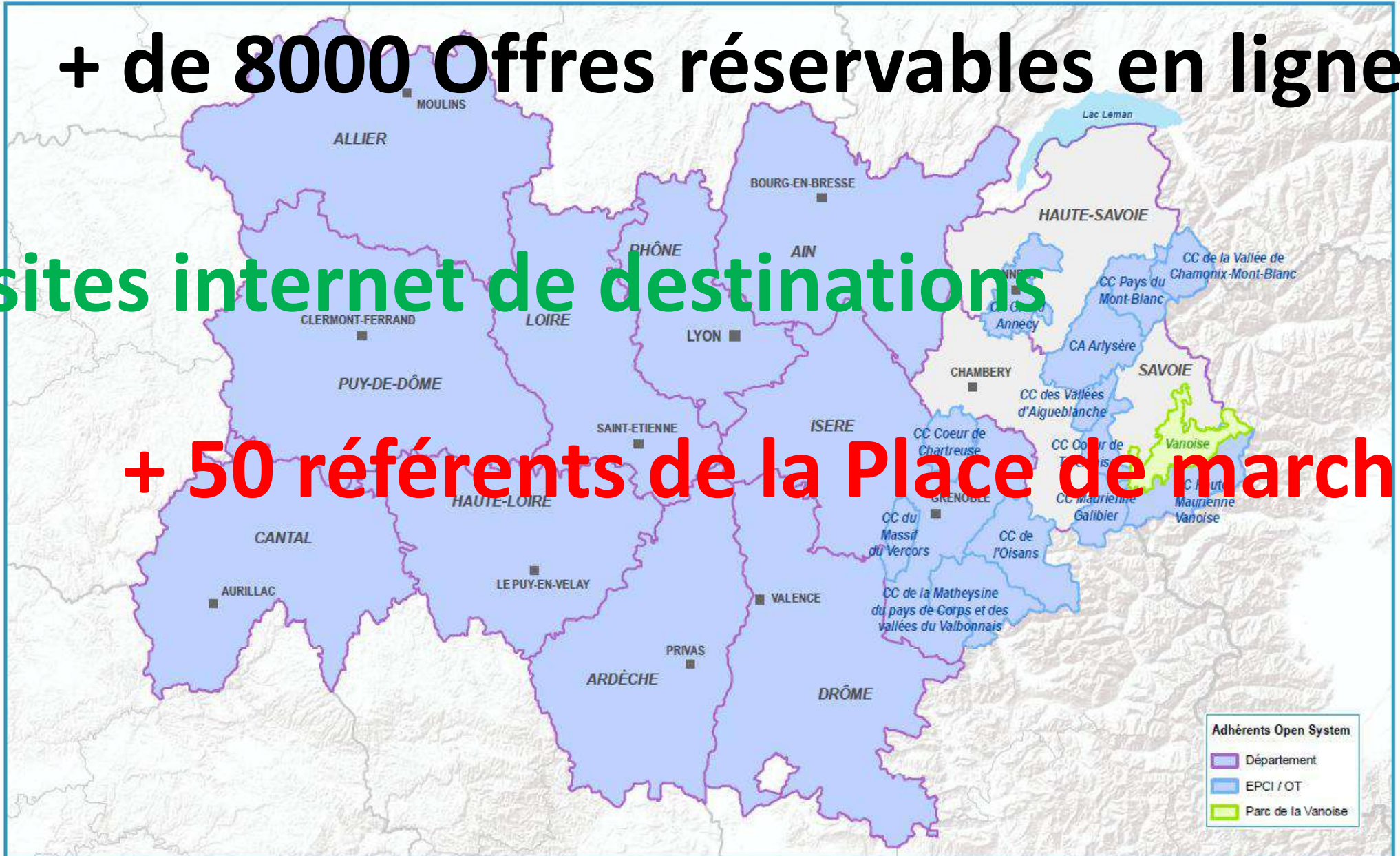


Livradois-  
Forez  
MAISON DU TOURISME

**+ de 8000 Offres réservables en ligne**

**+ 60 sites internet de destinations**

**+ 50 référents de la Place de marché**



RENAÎTRE ICI

# La place de marché aux services des destinations

10 départements engagés en Auvergne-Rhône-Alpes

6 Offices de tourisme dans le Puy-de-Dôme

1 destination Forte

Auvergne

Destination Volcans



Auvergne  
Rhône-Alpes  
Tourisme



PUY-DE-DÔME  
LE DÉPARTEMENT



Livradois-  
Forez  
MAISON DU TOURISME

# Fonctionnement d'une Place de Marché



Auvergne  
Rhône-Alpes  
Tourisme

Auvergne  
Rhône-Alpes  
Tourisme

Place  
de  
Marché  
(espace Virtuel)

Sites  
Départementaux

Sites Offices de  
tourisme ou ALT  
et partenaires

Sites Evénements

Sites Prestataires





RENAÎTRE ICI

# On est tous dans le même bateau !

Des objectifs communs

Travailler ensemble

Être visible sur le web

Satisfaire le client

Maîtriser sa commercialisation



Auvergne  
Rhône-Alpes  
Tourisme



PUY-DE-DÔME  
LE DÉPARTEMENT



Livradois-  
Forez  
MAISON DU TOURISME



**Livradois-**  
**Forez** PARC NATUREL  
RÉGIONAL  
EN AUVERGNE



**Livradois-**  
**Forez** PARC NATUREL  
REGIONAL  
EN AUVERGNE

MAISON DU TOURISME

**Le touriste aujourd'hui est AVANT TOUT  
un internaute...un acheteur en ligne !**

# Sommaire

## **1- PRÉSENTATION DES NOUVELLES MISSIONS 2020 D'ACCOMPAGNEMENT DE LA MAISON DU TOURISME AU PROFIT DES ACTEURS TOURISTIQUES QUI SOUHAITENT DÉVELOPPER LA VENTE EN LIGNE**

**Vendre des hébergements « secs » et des « produits groupés » sur son site internet et celui de la Maison du Tourisme**

**Passer de la « pré-réservation » à la « vente en ligne avec paiement par carte bancaire »**

## **2- PRÉSENTATION DE LA PLACE DE MARCHÉ OPEN SYSTEM**

**Les outils mis à disposition & modalités de contractualisation**

**L'avenir de la Place de Marché**

---

# DÉVELOPPER LA VENTE EN LIGNE

Vendre des hébergements «secs» et des «produits groupés»  
sur son site internet et celui de la Maison du Tourisme

Passer de la « pré-réservation » à la « vente en ligne avec paiement par  
carte bancaire »



**Vendre des hébergements «secs» et des produits «groupés» sur son site internet et celui de la Maison du Tourisme**

- **Un travail de «marketing» de l'offre d'hébergement**

**Une offre touristique qui se transforme en expérience.**

La maison du Tourisme va créer et renforcer l'attractivité de l'offre de son territoire par la mise en place d'expériences originales marchandes (incluant une nuitée ou plusieurs) en lien avec le plan marketing.

**Ces expériences devront être conformes au cahier des charges en répondant à 2 exigences :**

- . valoriser les spécificités touristiques emblématiques du territoire,
- . adapter aux cibles de clientèle définies dans le plan marketing :(famille, sénior actif, couple urbain sans enfant, sportif, résident secondaire)

## **Vendre des hébergements « secs » et des « produits groupés » sur son site internet et celui de la Maison du Tourisme**

**et axées vers l'une des 3 idées clefs suivantes :**

- (RÉ)APPRENDRE par des « nouveaux apprentissages » ou des initiations soit par la redécouverte des éléments forts du patrimoine local soit par une mise en situation d'apprentissage ou d'initiation,
- (RE)PRENDRE SON TEMPS avec de nouvelles manières de se détendre & de s'écouter,
- (RE)DONNER DU SENS A SES VACANCES en cultivant un nouvel art de vivre : prendre le temps des échanges et faire des rencontres avec les habitants ; vivre ses vacances en lien avec son environnement (reconnexion à la nature).

## Vendre des hébergements « secs » et des « produits groupés » sur son site internet et celui de la Maison du Tourisme

### Parmi les autres critères, l'expérience devra :

- être commercialisable en ligne sur le site internet du prestataire et le site de la Maison du Tourisme (via l'Open system ou autre)

### Affichage site internet de la MDT dans 6 blocs distincts

#Découvrir Apprendre Partager #En famille #Sport #Slow Detox #Insolite #Festif



# Vendre des hébergements « secs » et des « produits groupés » sur son site internet et celui de la Maison du Tourisme

## Une expérience valorisée et commercialisée en ligne

### 2 cas de figure

**1 seul producteur touristique de l'ensemble des prestations proposées**  
(vous ne faites appel à aucun prestataire extérieur), l'immatriculation est alors inutile.

- **L'outil «Open Coup de cœur»**

L'Open Coup de cœur permet aux structures institutionnelles de jouer un rôle majeur dans la valorisation et l'animation de la production des prestataires. En se positionnant comme véritables marketeurs de l'offre sans en être les vendeurs, la structure institutionnelle crée et renforce l'attractivité de l'offre de son territoire tout en mutualisant les efforts de communication et de marketing.

- **Quelques caractéristiques de l'outil**

Ce sont les conditions de vente de l'hébergeur qui sont appliquées ainsi que ses conditions de paiement en ligne. L'encaissement est fait par le propriétaire.

La structure touristique se charge du paramétrage des séjours mais n'intervient pas dans le processus de vente.



A partir de **250€**



A partir de **160€**

A 15 min de l'une des plus belles baies du monde - la Baie de Somme - on a déniché pour vous un tout nouveau loft qui invite à voyager, tout près de chez vous ! Le bien nommé "Les Cyclades" chez Escale Suite & Spa à Canon, c'est : 70m² de bien-être avec jacuzzi XXL et sauna privatifs, des services dignes des plus grands hôtels comme les fleurs, le champagne, le dîner, les massages...Et de votre lit, vous êtes comme immergés dans les îles grecques...Une parenthèse détente pour s'émerveiller en amoureux.



9.8 / 10

A partir de **125€**

**Boulogne-sur-Mer : spa et champagne en duo dans les remparts**



**Adrien**  
Votre hôte

1 nuit(s)   
2 pers.

- Présentation
- Services
- Localisation
- Tarifs & disponibilités

à partir de **169€** 1 nuit(s) 2 pers.

**Le prix comprend**

- La nuit dans le loft "Les Cyclades" pour deux.
- L'accès illimité au jacuzzi et au sauna.
- Le petit-déjeuner pour deux.
- Le plateau de courtoisie.
- Le ménage de fin de séjour.
- Pour toute réservation des nuitées du 24, 25 ou 31 décembre 2019 ou du 1er janvier 2020 s'ajouteront : un dîner gourmand avec une bouteille de vin, une bouteille de champagne, un panier de produits du terroir, la décoration romantique (pétales de roses).
- Pour le St Valentin (valable du 25/01/2020 au 23/02/2019) s'ajouteront : l'apéritif dînatoire avec dessert pour deux, une bouteille de champagne, la décoration romantique (pétales de roses frais), une rose fraîche, un coffret de bougies parfumées.

*\* selon la date choisie*

**Reserver**

**Votre hôte**



Emilie



**C**e week-end, ne faites rien d'autre que SA-VOU-RER le temps présent. Dans un petit village proche de Saint-Valéry-sur-Somme en Baie de Somme, votre hôte Emilie a pensé et aménagé un tout nouveau loft idéal pour passer en duo tout un week-end si l'on veut. Imaginez : un espace cosy éclairé de couleurs scintillantes entièrement dédié à votre bien-être avec un jacuzzi é-nor-me (fabriqué en France) et un sauna. Psst : plongez dans votre spa bouillonnant quand il vous plaît, il reste allumé toute la nuit mais de votre chambre à l'étage, c'est le silence total. La déco de celle-ci justement s'inspire des îles grecques pour une invitation au voyage.

### Des infos mises en avant :

- Un titre accrocheur
- Un tarif «à partir de .... »
- Nombre de personnes
- Durée du séjour
- De nombreuses photos
- Un texte précis et vendeur...

<https://www.weekend-esprithautsdefrance.com>

**Vendre des hébergements «secs» et des «produits groupés» sur son site internet et celui de la Maison du Tourisme**

**Multi-prestataires dans l'offre touristique, l'immatriculation est alors obligatoire.**

Rappel principe de la loi de commercialisation

**Pour vendre des forfaits touristiques (composition d'au moins deux prestations touristiques dépassant 24 heures vendues à un prix tout compris), l'organisme doit posséder une autorisation de commercialiser.**

**L'outil «Open Séjour»**

Open Séjour est un outil de marketing de l'offre hébergement Open System et l'offre en passerelle. La structure organisatrice est également celle qui encaisse le séjour. L'outil permet de proposer au client-internaute le choix entre plusieurs niveaux de prestations. La structure organisatrice compose le séjour, l'encaisse et ce sont ses conditions générales de vente qui sont appliquées.

**En conclusion, 15 à 20 offres touristiques seront commercialisables sur le site de la maison du tourisme d'ici la fin du 1<sup>er</sup> semestre 2020.**

## Passer de la « pré-réservation » à la « vente en ligne avec paiement par carte bancaire »



- Paiement par carte bancaire ultra dominant
- 9 internautes sur 10 achètent en ligne soit 39 millions de Français
- Chiffre d'affaire du e-commerce : 92,6 milliards
- 1,5 milliards de transactions
- 44 % de produits touristiques sont achetés sur internet

Source Fédération E-commerce et vente à distance (FEVAD 2018)

---

# PRÉSENTATION DE LA PLACE DE MARCHÉ OPEN SYSTEM

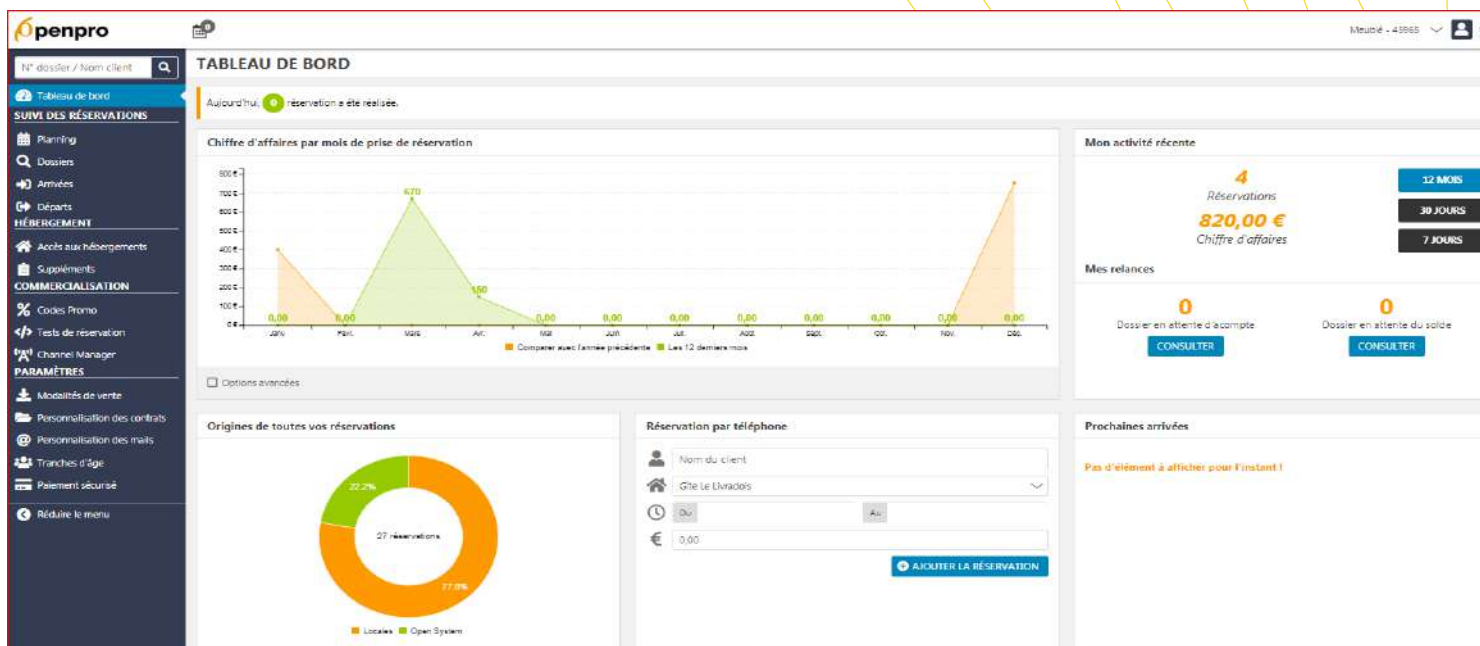
Les outils mis à disposition & modalités de contractualisation

L'avenir de la place de marché



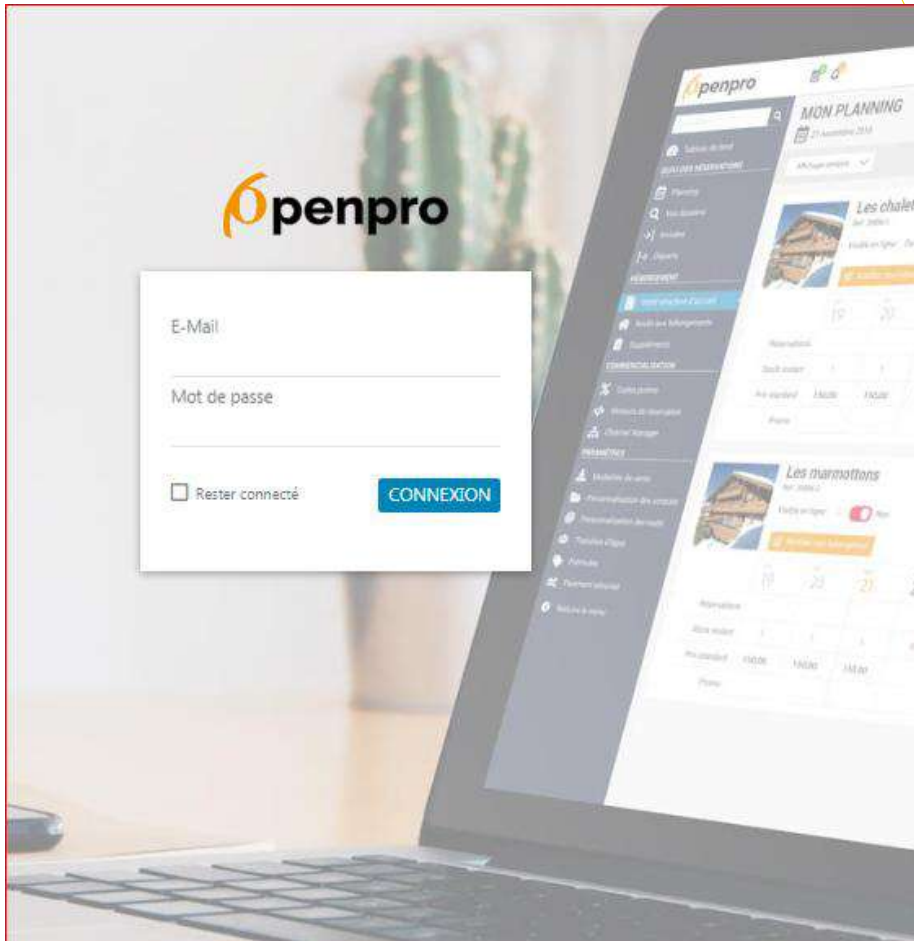
# Les outils mis à disposition & modalités de contractualisation

## L'Open Pro un outil professionnel pour les hébergeurs



- Inclus dans le Pack Partenaire
- Contrat avec la Maison du tourisme et le Conseil Département du Puy-de-Dôme
- Formation initiale assurée et accompagnement personnalisé par la suite
- 0 % de commission pour la Maison du Tourisme du Livradois-Forez

## L'Open Pro en Livradois-Forez

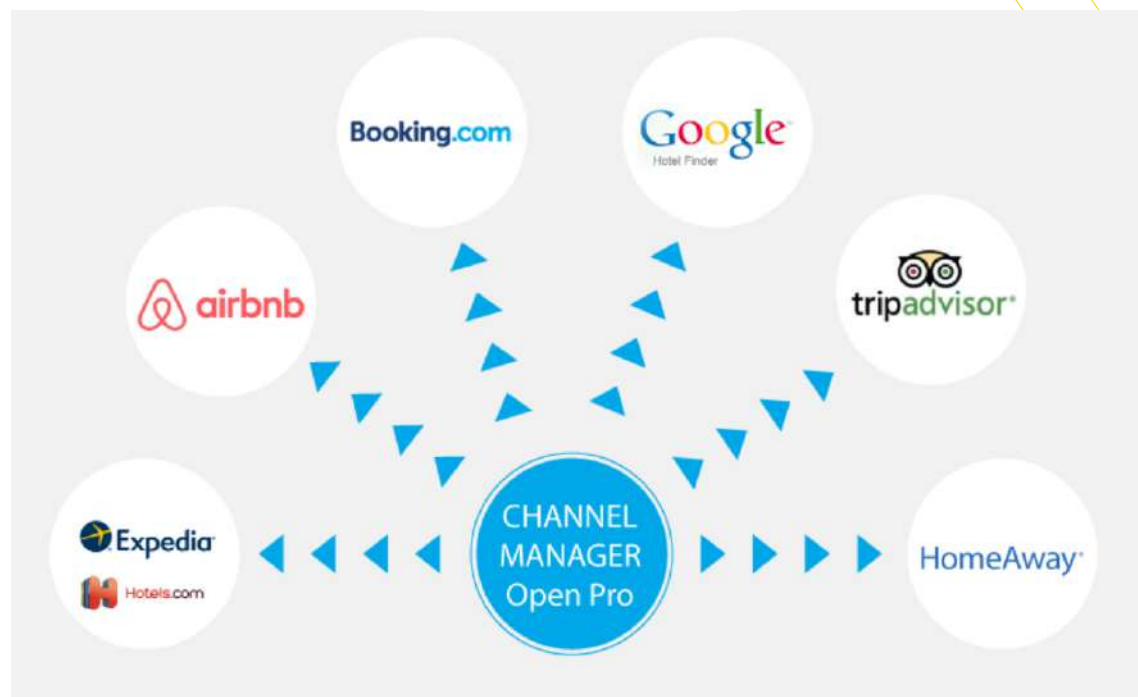


**135 hébergeurs  
utilisent l'Open Pro en  
Livradois-Forez  
dont 41 ouverts en 2019**

- Tous types d'hébergements concernés
- 119 demandes ont été traitées en hotline par la Maison du Tourisme

# Le Channel Manager Eviivo

eviivo



- Solution payante intégrée à l'Open Pro
- 100% compatible
- Offre une visibilité sur les grandes agences de voyages en ligne
- Synchronisation automatique des tarifs de votre planning Open Pro
- Gestion depuis votre interface
- Différentes offres proposées en fonction de vos hébergements et du nombre de ceux-ci



## Service Billetterie

**PLUS DE 4 209 BILLETS VENDUS EN 2018**  
**(+ 37 %) SOIT 70 000 € DE BILLETS**  
**VENDUS (+ 22 %)**



### SERVICES PROPOSÉS

- . Commercialisation de votre offre (événements, activités...) sur la place de marché,
- . Réservation de votre prestation sur votre site internet,
- . Multiplication de la diffusion de votre offre : en plus de votre site internet, votre offre apparaît sur les sites :

[www.auvergne-destination-volcans.com](http://www.auvergne-destination-volcans.com)

et [www.vacances-livradois-forez.fr](http://www.vacances-livradois-forez.fr)

## Service Billetterie

**Les événements,  
spectacles et  
concerts**



**Visites et balades  
accompagnées**



**Activités et  
découvertes**



**Bons cadeaux**



### POUR QUI ?


- . Les organisateurs d'événements (festival, concert, spectacle...),
- . Les prestataires d'activités (musées, sites touristiques, animations, ateliers, visites guidées, activités sportives, bons cadeaux...)
- . Les prestataires d'activités souhaitant se regrouper pour commercialiser un produit commun : Pass Musées Ambertois, autres produits à créer...

# Service Billetterie


## Valorisation de vos offres

- Sur les différents sites internet


1 résultat(s) Filtres




**Moulin Richard de Bas, musée historique du papier**  
Ambert  
Réservable en ligne



**Maison de la Fourme d'Ambert et des fromages d'Auvergne**  
Ambert  
Réservable en ligne



**Mus'Énergie**  
Ambert  
Réservable en ligne



**Jardin pour la Terre**  
Arlanc  
Réservable en ligne

### Visite & Atelier enfant

Visite guidée toute l'année du musée et du moulin  
**En savoir plus**

Atelier d'initiation pour les enfants  
**En savoir plus**

**BENEFICIEZ DU TARIF INTERNET AVEC LA BILLETTERIE EN LIGNE**

**BILLETTERIE EN LIGNE**

Horaires & tarifs  
Accès



**Auvergne**  
Destination Livradois-Forez

23 déc 2019 - 3 janv 2020

CULTURELLE  
**Atelier d'initiation papier au moulin Richard de Bas**

Page d'accueil - Tous l'agenda - Atelier d'initiation papier

A l'issue de la visite du moulin, venez mettre la main à la pâte et réaliser vous même votre propre feuille de papier !

Partage

**Contacts**  
Richard de Bas  
13300 AMBERT

VOIR LE SITE  
FOURNIR CONTACTS  
06 23 82 05 11  
**RÉSERVER**

En complément à la visite du musée et du moulin, activité possible du lundi au vendredi sans réservation (5€ / participant)

# Service Billetterie

## Valorisation de vos offres

### . Dans les documentations de la Maison du Tourisme



## Service Billetterie

### COMMENT ÇA MARCHE ? COMBIEN ÇA COÛTE ?

#### 2 possibilités

##### **Accompagnement :**

- . Ouverture d'un compte, Formation à l'outil
- . Gestion des stocks, suivi des ventes, réservation en ligne et en face à face

##### **Signature d'une convention de billetterie :**

- . Programmation de votre billetterie
- . Fourniture d'un widget de réservation en ligne, vente dans tous les bureaux d'information de la Maison du Tourisme.

# COMMENT ÇA MARCHE ? COMBIEN ÇA COÛTE ?

## 2 possibilités

### Accompagnement :

- . Service compris dans l'adhésion au Pack Partenaire,
- . Paiement en ligne : Paypal, One Shot Pay, solution proposée par votre banque ...

### Signature d'une convention de billetterie :

- . 5 % de commission sur chaque billet vendu de la Maison du Tourisme.

## Service Billetterie

### DÉJÀ ÉQUIPÉ ET VOUS SOUHAITEZ REVENDRE DANS LES BUREAUX DE LA MAISON DU TOURISME ?

- . Fourniture de codes d'accès à votre système de billetterie,
- . 5 % de commission sur chaque billet vendu.

L'avenir de la place de marché

# ENCORE PLUS DE CONNEXION ENTRE NOUS





## L'avenir de la place de marché

Le secteur des loisirs a été profondément bouleversé ces dernières années par l'émergence de nouveaux besoins, d'activités inédites, d'une transformation dans la façon de consommer ces produits mais aussi et surtout par la démocratisation des technologies digitales.

# LE MARCHE DES LOISIRS



**75%**  
des réservations se font moins de 24h  
avant le début de l'activité



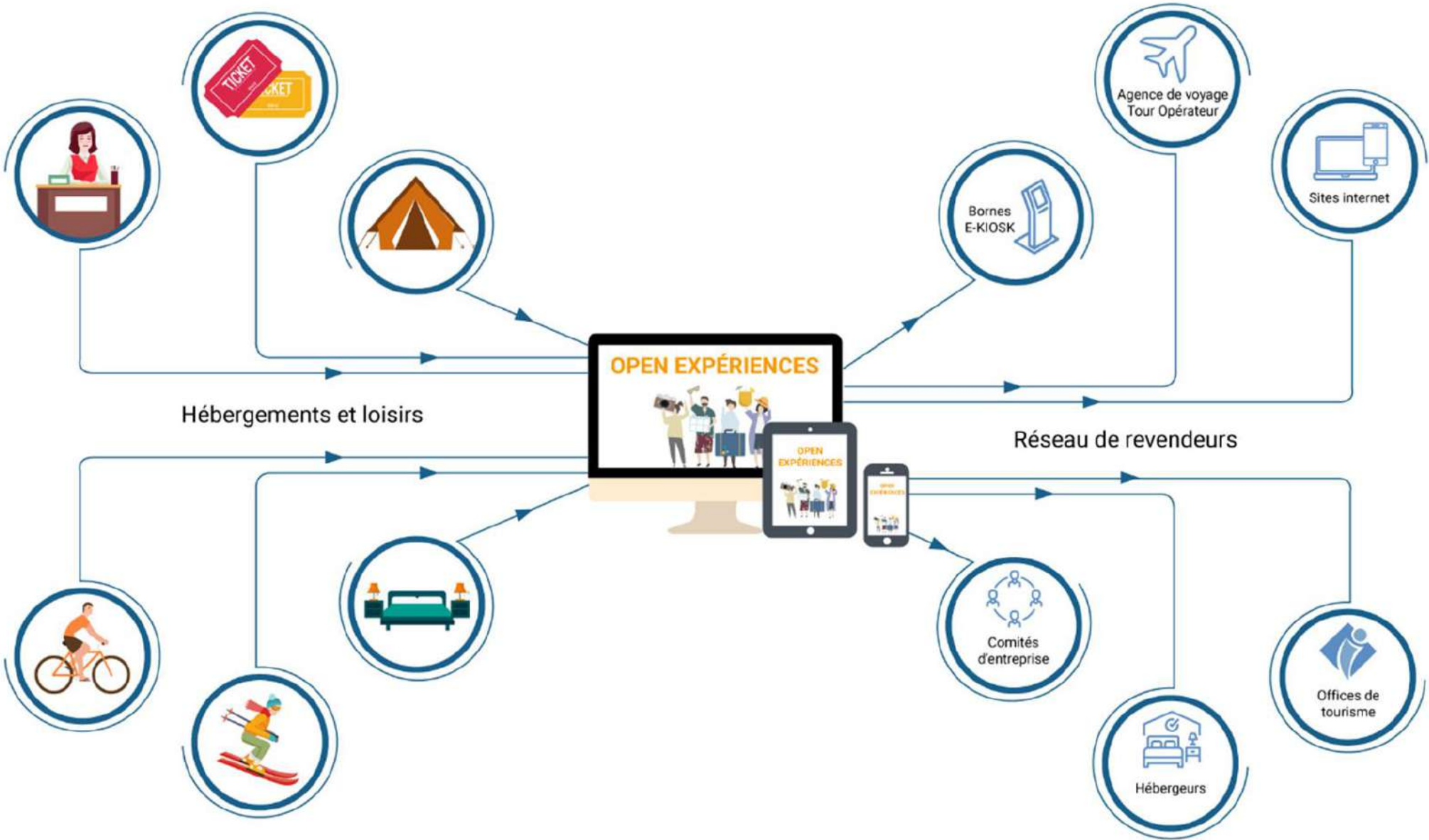
**90%**  
des réservations se font sur mobile

*Expériences locales en Destinations*



Une organisation complexe, peu centralisée, sans interconnexion et... inaccessible pour le voyageur là où elle est pourtant la plus importante : **en Destination**

# L'avenir de la place de marché



# L'avenir de la place de marché



The image features a solid yellow background. On the right side, there are several white, wavy, concentric lines that resemble topographical contour lines or a stylized wave pattern. These lines are layered and flow from the top right towards the bottom right.

Rendez-vous en 2020