

Le succès en œnotourisme : la qualification du client

Une
Formation
Proposée par

Le succès en oenotourisme : la qualification du client



Savez-vous que le vin n'a pas la même valeur pour les visiteurs selon leur origine ?

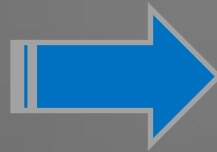


Connaître la représentation du vin pour chacun des pays émetteurs aide sérieusement à améliorer l'accueil.

Le succès en oenotourisme : la qualification du client



La France fait rêver ! Mais quel est le souhait de l'oenotouriste international?



- Apprendre à déguster ?
- Comprendre les terroirs ?
- Partager avec des amis ?
- Avoir une expérience ?
- Acheter du vin ou des services oenotouristiques ?
- Déguster des vins introuvables chez eux ?

Le succès en oenotourisme : la qualification du client



Qu'est-ce que le goût pour les visiteurs internationaux ?

Le style des vins Français est peut-être différent de ceux qu'ils ont l'habitude de boire ...

...alors comment présenter les vins ?



Le succès en oenotourisme : la qualification du client



Comment les visiteurs imaginent notre pays ?



Avec une baguette sous le bras et un béret sur la tête ?

ou

Ont-ils une connaissance plus fine de qui nous sommes ?

Le succès en oenotourisme : la qualification du client



Comment un Newyorkais, un Pékinois ou un Carioca organise t-il son voyage ?

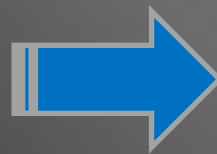


- Réserve t-il on line ?
- Passe t-il par une agence de voyages ?
- Suit-il les conseils d'amis ?
- Va-t-il à l'aventure ?

Le succès en oenotourisme : la qualification du client



Avez-vous une idée du marché du vin
dans les pays émetteurs ?



- Dans quels réseaux de distribution se fournissent-il ?
- Quel est le prix relatif des vins ?
- Comment est la concurrence ?
- Quels sont les vins produit dans ce pays ?

Le succès en oenotourisme : la qualification du client



Une fois arrivé dans l'oenodestination ...



... Quelles sont les pratiques des visiteurs par origines, par niveau culturel et social, par classe d'âge ... ?

Quel est leur budget temps, leur rythme de visite, leur centre d'intérêt ... ?

Le succès en oenotourisme : la qualification du client



L'art de vivre est une notion Culturelle ...



Comment traduire certaines de nos valeurs collectives en
éléments de succès pour votre marque, votre appellation, votre
destination ?

Le succès en œnotourisme : la qualification du client



Conseil Oenotourisme peut vous aider à développer
votre stratégie d'accueil vers les marchés internationaux


"Marc Jonas consultant œnotourisme et incubateur d'oemotion"



Marketing expérientiel

La beauté des paysages - le temps libre que l'on s'accroche - l'opportunité d'approfondir des liens avec des proches ou de faire de nouvelles rencontres... voilà le moteur de l'œnotourisme. Développer le marketing expérientiel est la clé du succès !

[Lire plus](#)



Stratégie digitale

L'évolution permanente des technologies entraîne une adaptation nécessaire aux techniques de communication. Les activités œnotouristiques sont entrées de plain pied dans l'ère de la relation personnalisée, avec de nouveaux et excitants défis à relever !

[Lire plus](#)



Oenotourisme 3.0

Oenotourisme 3.0 = la valorisation des Savoirs + la compréhension de la demande et de son marché + la mise en oeuvre des techniques de communication digitales : voilà le défi œnotouristique des années à venir



[Lire plus](#)

CONSULTANT ŒNOTOURISME



Depuis 15 ans, Marc Jonas conseille les professionnels du vin et du tourisme pour la valorisation de leur potentiel et de leur projet œnotouristique. Précurseur en œnotourisme, il a travaillé avec des institutions comme dans le secteur marchand. Issu à la fois des mondes du vin et du tourisme, il profite de cette double Culture pour suivre les évolutions de ce secteur en permanente mutation.

RESEAUX SOCIAUX

-  Facebook
-  Twitter
-  LinkedIn
-  Abonnement

A LIRE

- Bonnes pratiques
- Connaissance du client international
- Marketing émotionnel
- œnotourisme 3.0

Merci

Marc Jonas – conseil-œnotourisme.fr