

8.1 - CERCLE PRESTIGE

DÉFIS & ENJEUX

- > Développer le positionnement «Premium» de la destination Occitanie
- > Poursuivre et renforcer la dynamique du Cercle Prestige en fédérant des acteurs du tourisme haut de gamme/luxe
- > Favoriser leur mise en marché sur les marchés internationaux
- > Identifier de nouveaux bassins de clientèles susceptibles de consommer leurs produits (BtoC : clientèle étrangère de proximité / locale / nationale)

CHANTIERS & ACTIONS ANNUALISÉS

- > Amélioration du référencement des adhérents et de leurs offres sur le site du CRT/VF et autres versions (GB ...)
- > Travail avec les adhérents sur des offres spécifiques pour stimuler les ailes de saison, les périodes + creuses pour leurs établissements/activités
- > Définition d'une nouvelle stratégie de communication pour le Cercle Prestige, en lien avec le repositionnement de l'écosystème RS du CRT
- > Identification de leviers de commercialisation performants et adaptés à la cible client, en national et sur les bassins de proximité

ACTIONS PRIORITAIRES

- > Optimiser le référencement des offres sur le site du CRT : visibilité et attractivité (référencement / traduction)
- > Booster la vente des produits/séjours, valoriser leurs offres (sites inspirationnels) (action BtoC France et proximité)
- > Accompagner et conseiller dans la mise en marché de leur offre sur les marchés internationaux
- > Participer à des opérations pros ciblées à l'international en lien avec le programme BtoB
- > Mettre en œuvre la stratégie de communication spécifique Cercle Prestige avec focus sur les RS, et les influenceurs/presse, selon opportunités

APPROCHE FILIERE		APPROCHE CLUB	
Acteurs concernés	Mode de financement	Entreprises concernées	Mode de financement
PRESTIGE	Pas d'approche filière Base d'appui de la stratégie BtoB en France et à l'international	Hébergements B&B	50% CRTL / 50% adhérents
		Péniches-Hôtels	
		Hébergements self-catering de prestige	Montant de l'adhésion* : 490€
		Sites touristiques d'exception	
		Restaurants gastronomiques	
		Sociétés de transport haut de gamme	
		Agences réceptives proposant des séjours sur mesure pour une clientèle internationale	

(*) : Toute entreprise adhérente à un club doit être adhérente du CRTL (montant maintenu à 50 € non assujettis à TVA pour 2021)





8.1.1. SALON INTERNATIONAL DU TOURISME DE LUXE (ILTM) A CANNES

DATES : Début décembre 2021

CIBLE : BtoB, prescripteurs de destinations et produits haut de gamme issus des marchés Amérique du Nord, Europe, Russie ...

PARTENAIRES : 3 entreprises du Cercle Prestige qui viendront à tour de rôle sur le stand du CRTL.

Rendez-vous pré-programmés qualifiés

En tant que vitrine de l'offre touristique haut de gamme de la région Occitanie, le Cercle Prestige est valorisé sur l'ensemble des actions BtoB menées à l'international par le pôle marketing. Il constitue une offre qui répond directement à la demande des TO et agents de voyages des marchés internationaux.

8.1.2. CAMPAGNE MARKETING PRESTIGE RÉSEAUX SOCIAUX

DATES : mars/avril 2021

CIBLE : BtoC, CSP+ sensible aux hébergements de charme, à la gastronomie, au vin, au bien-être, à la recherche d'expériences à vivre

PARTENAIRES : adhérents Cercle Prestige

Campagne mettant en avant une collection d'offres de séjours Prestige : dispositif s'appuyant sur les réseaux sociaux permettant la prospection auprès d'une cible qualifiée, la génération de contacts commerciaux et la conversion en réservations.



8.1.3. CAMPAGNE FACEBOOK

DATES : mai / juin et septembre / octobre

CIBLE : BtoC, CSP+ sensible aux hébergements de charme, à la gastronomie, au vin, au bien-être, à la recherche d'expériences à vivre

PARTENAIRES : adhérents Cercle Prestige

Réalisation d'à minima 1 post sponsorisé/adhérent pour pousser les réservations sur les ailes de saison. Mise en avant d'offres de séjours auprès d'une cible qualifiée en fonction du profil de chaque adhérent.

8.1.4. ORGANISATION D'UN OU PLUSIEURS JEUX CONCOURS VALORISANT DES SÉJOURS PRESTIGE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

DATES : avril / septembre

CIBLE : CSP+ sensible aux hébergements de charme, à la gastronomie, au vin, au bien-être, à la recherche d'expérience à vivre

PARTENAIRES : adhérents Cercle Prestige

Organisation d'animations / jeux concours sur les réseaux sociaux visant un double objectif : contribuer à donner à l'Occitanie une image de destination d'exception, et collecter de nouveaux contacts qualifiés optimisés pour la cible Prestige.



8.1.5. CAMPAGNE EMAILINGS

DATES : mai / août / octobre

CIBLE : BtoC, contacts qualifiés collectés à travers les opérations marketing dédiées

PARTENAIRES : adhérents Cercle Prestige

Valorisation directe d'offres d'établissements du Cercle Prestige Occitanie à travers un programme d'emails.

8.1.6. ORGANISATION DE BLOG-TRIP(S) EN RÉGION

DATES : printemps ou automne 2021

CIBLE : blogueurs, influenceurs gérant des communautés de plusieurs milliers d'abonnés

PARTENAIRES : adhérents Cercle Prestige

Valorisation et recommandation des établissements du Cercle Prestige en s'appuyant sur des blogueurs / influenceurs sélectionnés pour leurs communautés en affinité et les thématiques exploitées : voyages / gastronomie & vins / bien-être

8.1.7. PARTENARIAT AVEC DES RADIOS

DATES : courant 2021

CIBLE : clientèle régionale ou nationale

PARTENAIRES : adhérents Cercle Prestige

Mise en avant des adhérents du cercle Prestige en échange de dotations séjours Prestige offerts

Contact : Véronique SEGAT
 veronique.segat@crtoccitanie.fr
 04 30 63 84 37