

# OUTIL DE COMMERCIALISATION ORCHESTRA



**ORCHESTRA**  
— The Leisure Platform —





## CONTEXTE

Une plateforme voulue par les offices de tourisme du Pays du Mont-Blanc et de la Vallée de Chamonix Mont-Blanc, financée par l'Etat dans le cadre du Contrat de Destination.

**Objectif** : modernisation de l'activité touristique pour faire face aux enjeux de développement du territoire et permettre de transformer les actions de communication en achat.





## CONTEXTE

Une expérience de commercialisation avec une centrale de réservation entre 2005 et 2010

- Faible attractivité auprès des hébergeurs :
  - \* Offre limitée aux loueurs de meublés
  - \* Réticence vis-à-vis du taux de commission
  - \* Peur de perdre le contact avec ses clients
  - \* Disponibilité ciblées sur les périodes difficiles



Pas de modèle  
économique  
viable

# OUTIL MUTUALISÉ

Utilisateurs actuels: Chamonix, Megève, Combloux, Praz-sur-Arly, Passy et Cordon

## Avantages mutualisation:

- coût partagés entre les offices en fonction de leur lits touristiques
- permet aux petits offices d'accéder à des outils performants
- création d'une dynamique de travail collectif



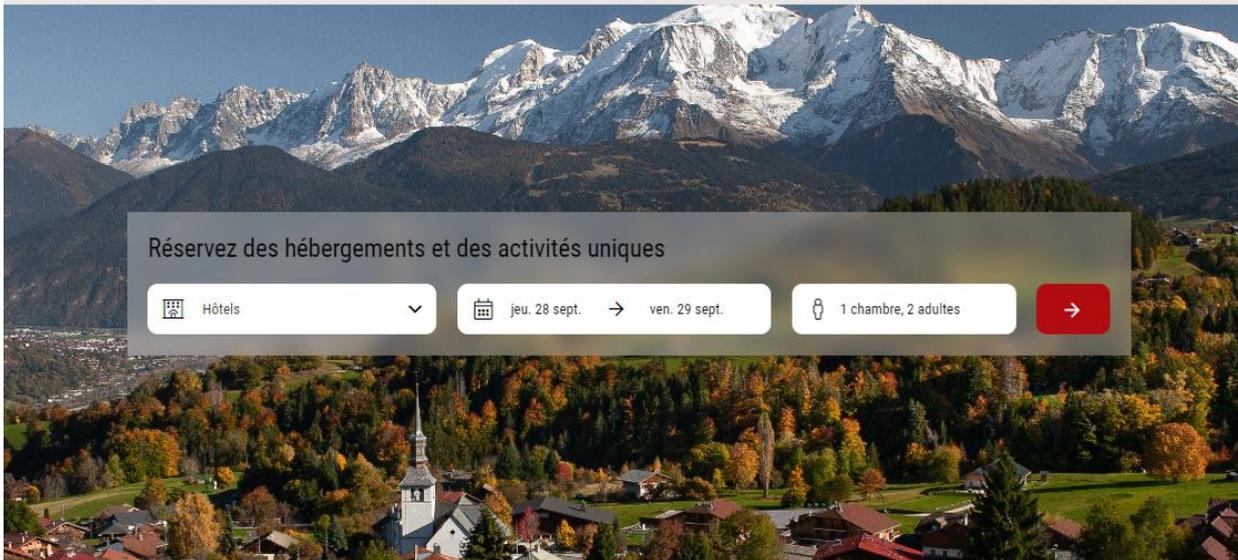


# ENJEUX ET ÉTAPES DU PROJETS

- Recrutement de l'offre: meublés, hôtels, activités
- Formation sur l'outil
- Mise en place de la plateforme: paramétrage, moyens de paiements
- Communication



+33 (0) 4 50 58 01 57



Réservez des hébergements et des activités uniques



Hôtels



jeu. 28 sept.



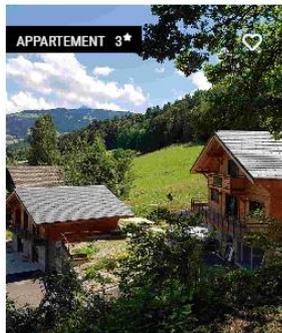
ven. 29 sept.



1 chambre, 2 adultes



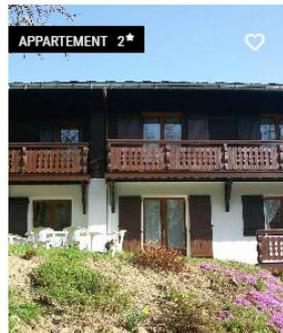
Préparez votre séjour hivernal !



APPARTEMENT 3\*



APPARTEMENT 3\*



APPARTEMENT 2\*



APPARTEMENT 2\*





# AVANTAGES POUR CORDON



1/ proposer aux hébergeurs professionnels et particuliers, aux prestataires d'activités un outil de vente en ligne → / premiers retours positifs

**Contexte : Peu d'attente initiale des socioprofessionnels envers l'Office de tourisme**

**Arguments :**

Outil de commercialisation positionné sur la complémentarité grâce aux développement des connectivités (Airbnb, Abritel, Gîtes de France, Reservit, SynXis...)

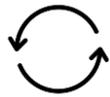
Modèle de place de marché privilégié pour Cordon

→ Taux de commission attractif.

**En résumé, un Outil de vente en ligne de Cordon permettant une diversification des canaux de distribution et la mise en marché d'offres froides.**



## AVANTAGES POUR CORDON



2/ pouvoir convertir les actions de promotion en achat



3/ faire monter le personnel de l'office de tourisme en compétences

MERCI

