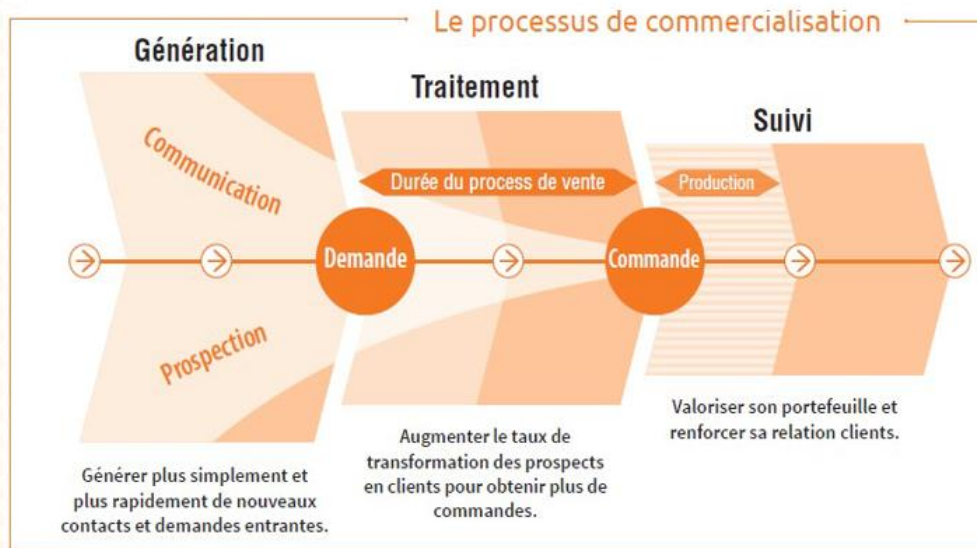


Approche par les flux



1 Génération du flux – Identifier et attirer les prestataires touristiques

Les offices de tourisme sont au cœur du développement local : la première phase consiste à **détecter et engager les prestataires d'activités touristiques**, qu'ils soient hébergeurs, restaurateurs, guides, artisans ou gestionnaires de sites. Cela implique un ciblage géographique (par territoire, type d'activité) et l'activation de canaux comme les réunions professionnelles, les visites sur site, les réseaux sociaux locaux, les newsletters ciblées. L'objectif est d'expliquer clairement la valeur ajoutée de collaborer avec l'office (visibilité, mise en lumière auprès des touristes, possibilité de partenariats, accès à des outils partagés) pour susciter leur adhésion dès le premier contact.

2 Traitement du flux – Qualification & accompagnement personnalisé

Une fois le contact établi, l'office de tourisme doit **qualifier chaque prestataire** pour évaluer son potentiel de partenariat : analyser la qualité de l'offre, les publics visés, les disponibilités, les capacités d'accueil et les moyens de communication. Un entretien structuré (en face-à-face ou à distance) permet d'identifier les attentes : visibilité, formation, participation à des événements, intégration dans les circuits proposés. L'office oriente le prestataire vers les dispositifs pertinents (labels, collaborations presse, événements locaux) et l'accompagne avec des conseils sur la valorisation de son offre (photo, descriptifs, offres packagées).

3 Suivi du flux – Pilotage & fidélisation

Après le premier partenariat ou l'intégration dans les actions de l'office, un suivi régulier est essentiel : envoi d'un récapitulatif des actions menées (inscriptions à des circuits, publications sur le site, promotions saisonnières), relances personnalisées avant les événements, points post-saison sur les retours clients. L'office recueille des retours concrets auprès des touristes (ou via des systèmes de feedback), analyse les indicateurs (taux de fréquentation, satisfaction client, évolution du chiffre) et partage ces insights avec le prestataire. En valorisant les résultats et en proposant des ajustements ou de nouvelles opportunités (co-animations, visibilité croisées), l'office assure une **relation durable**, renforce la confiance et nourrit la dynamique de coopération à l'échelle du territoire.