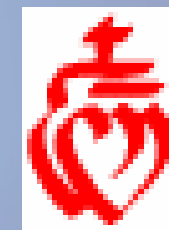


Organisation, marketing, mise en marché & Internet : Vendée, Internet

Réservation on-line pour les réseaux de distribution



	Stratégie orientations	Outils marketing	Partenariats	Structuration de l'offre	Autres
Vendée, Internet	X		X		Outil de commercialisation de l'offre

Vendée

Présentation

La Vendée est le premier département français de la façade Atlantique pour le nombre de touristes accueillis chaque année pendant la période estivale. Elle accueille environ 5 millions de touristes, soit plus de 36 millions de nuitées.

Près de 40 % des séjours touristiques en Vendée sont effectués en dehors des mois de juillet et août.

Ce département se distingue notamment notamment par sa politique Internet.

•Personnes contactées :

Mr Guimbretière – Tourisme et Cadre de Vie –
Conseil Général de la Vendée

•Contact : 02 51 44 26 27

Mr Milcent – Chargé de mission Filières et PACT
PACT – Comité Départemental du Tourisme de
de Vendée

•Contact : 02 51 47 88 24



Un département précurseur sur Internet en B2B

- **Un site Internet**, www.vendee-tourisme.com, site à **vocation informationnelle et commerciale**, en 7 langues (français, anglais, espagnol, italien, allemand, néerlandais et et très récemment en chinois).
- Élaboration de **produits et séjours touristiques** aux **thématiques innovantes**.
- La **Centrale de Réservation du CDT** gère la **disponibilité des stocks**.
- **B2B : réservations en ligne** de séjours, selon divers thèmes (Hébergements, Attractions, Attractions, Balades et découvertes, Gastronomie, ...), prestations touristiques, tant de groupes qu'individuelles.
- Partenariats avec les **Réseaux d' agences de voyages** :
 - **Afat Voyages**, commission de 12% aux agences.
 - **Partenariat avec Lastminute.com** : campagnes internationales en Grande-Bretagne et en Belgique, Belgique, campagne on-line sur le site de lastminute.com (pages produits, bannières, skyscrapers, liens, liens, rubrique, ainsi que la co-signature de newsletters spécifiques).
- En 2005, 19 % des clients de Vendée Résa étaient des agences de voyages et ont réalisé **22 % du chiffre d'affaires**.
- Le site Internet connaît une **forte progression des visites** avec de fortes hausses d'une année sur l'autre (**300 000 visiteurs en 2005, environ 450 000 en 2006**).

OPT → Réservation on-line par les réseaux de distribution

1. Outils marketing mis en place

La Vendée,
un
département
précurseur
dans
l'utilisation
d'Internet

Un site Internet, www.vendee-tourisme.com, en 7 langues (français, anglais, espagnol, italien, italien, allemand, néerlandais et très récemment en chinois).

- Le site Internet en version chinoise (cette ouverture avait surtout pour but de faire un « coup « coup de communication », le marché chinois n'étant pas leur marché prioritaire) :

Comporte **3 univers** (voir en annexes) :

- « **Découvrir** » : sous forme de magazine, qui fait découvrir la Vendée (paysages, personnages, grands sites touristiques, gastronomie, événements et spectacles internationaux)
- « **Partir** » : les séjours en Vendée, qui propose 4 types de courts séjours intégrables aux circuits des des voyagistes et professionnels du tourisme (promenade sur le littoral, découverte de la Venise Verte, Verte, voyage au Puy du Fou et escapade casino, thalasso)
- « **Puy du Fou** » : qui présentait le spectacle qui a eu lieu à Shanghai en 2005 lors des festivités de l'Année de la France en Chine

Est segmenté pour **4 types de clientèles** :

- Le **grand public** : accès à l'ensemble des informations sur l'offre via les 3 univers et aux réservations réservations
 - Les **professionnels** : accès à un large éventail d'outils pour tous les professionnels du secteur (voir en en annexes)
 - **B2B** : réservations en ligne de séjours, selon divers thèmes (Puy du Fou, Balades et découvertes, Gastronomie, ...)
 - La **presse**
- Le site Internet connaît une forte progression des visites avec de fortes hausses d'une année sur l'autre (**300 000 visiteurs en 2005, environ 450 000 en 2006**).

1. Outils marketing mis en place (suite)

Vendée Résa :

- Création et mise en place en 1999.
- Service d'accueil mis en place par le Comité Départemental du Tourisme.
- **Centrale de réservation qui propose des offres de séjours et d'hébergements de qualité.**
- Elle gère la réservation et la vente de tous les types de prestations touristiques, tant de de groupes qu'individuelles.
- C'est un site à vocation **informationnelle** et **commerciale**.

1. Outils marketing mis en place (suite)

Les agences
de voyages
comme autre
autre vecteur
vecteur de
commercialisation

- Un **espace BtoB sur le site Internet** (depuis 1 an) : réservations en ligne de séjours, selon selon divers thèmes (hébergements, attractions, balades et découvertes, gastronomie, ...) gastronomie, ...)

Le CDT utilise le **réseau des agences de voyages** comme un canal de distribution.

- Un **partenariat avec les réseaux d'agences de voyages** :
 - **Afat Voyages** qui accueille les offres de départements français (la Vendée a inauguré ce partenariat bientôt suivi par d'autres départements).
 - Commission de 12% aux agences.
- La **Centrale de Réservation du CDT gère la disponibilité des stocks**.
- Un classement des produits par **thématique** où l'agent de voyages peut faire une réservation.
- En 2005, **19 % des clients de Vendée Résa étaient des agences de voyages** et ont réalisé 22 % du chiffre d'affaires.
- Élaboration de produits et séjours touristiques aux **thématiques innovantes**.

Outils marketing online :

- **Affiliation**.
- **Référencement par Google**.
- **Référencement naturel** (cher au premier abord mais résultats concluants).

2. Partenariats mis en oeuvre

Un
partenariat
avec
Lastminute.com
pour valoriser
et faire
redécouvrir

Partenariat avec Lastminute.com :

- Lancé en 2004, pour valoriser et faire re-découvrir cette destination, renouvelé en 2005 car couronné de succès.
- Un calendrier d'évènements pour faire la promotion de la destination (Saint Valentin, Pâques Pâques et réservations de dernière minute fin juin).
- ***Des campagnes internationales en Grande-Bretagne et en Belgique.***
- Une campagne on-line sur le site de lastminute.com (pages produits, bannières, skyscrapers, liens, rubrique, ainsi que la co-signature de newsletters spécifiques).

Annexes : la page d'accueil du site (3 univers)



Vendée *L'océan lui donne sa vitalité...*

Le site officiel du Comité Départemental du Tourisme

Gagnez des vacances en Vendée en famille

Abonnez-vous

Découvrir

[→ Voyages en images](#)

Partir

[→ Réservation en ligne](#)

À suivre

[→ L'actu en direct](#)

Guide touristique

Venir en Vendée

Sites Touristiques

Zoom Gastronomie

ESPACE PRO

ESPACE BtoB

ESPACE PRESSE

Réponse : [ici !](#)

[Découvrir](#) - [Partir](#) - [À suivre...](#) - [Guide Touristique](#) - [Venir en Vendée](#) - [Sites Touristiques](#) - [Zoom](#) - [Vendée Quiz](#) - [Météo](#) - [Nos brochures](#)
[Espace Pro](#) - [Espace BtoB](#) - [Espace Presse](#) - [Qui sommes-nous ?](#) - [Votre avis](#)

Vendée Votre prochain grand Voyage Découvrir Partir À suivre...

8 septembre 2006

Vendée PACT Vendée Tourisme
ESPACE Pro

Le PACT Vendée Tourisme
Projet, Accompagnement, Conseil, Territoire **» + d'infos**

"Pour ce qui est de l'avenir, il ne suffit pas de le prévoir mais de le rendre possible"
Antoine de St Exupéry

	Découvrir votre CDT		Observer l'activité touristique		Cibler vos clientèles
	Connaître notre stratégie		Développer votre hébergement en milieu rural		Accompagner vos projets
	Illustrer vos éditions		Suivre notre actualité		Approfondir vos connaissances

Venir en Vendée | Qui sommes-nous ? | PACT Vendée Tourisme | FAQ



Vendée PACT Vendée Tourisme
ESPACE Pro

Le PACT Vendée Tourisme
Projet, Accompagnement, Conseil, Territoire » + d'infos

-  Découvrir votre CDT
-  Observer l'activité touristique
-  Cibler vos clientèles
-  Connaître notre stratégie
-  Développer votre gîte / chambre d'hôtes
-  Accompagner vos projets
-  Illustrer vos éditions
-  Suivre notre actualité
-  Approfondir vos connaissances

Les chiffres et repères

Vous pouvez télécharger sur cette page des études statistiques, des analyses pour **comprendre les évolutions du tourisme vendéen**.

Les Tables Rondes du Tourisme 2005

 **Synthèse Tables Rondes**
(291 ko) [Télécharger](#)

Ce document présente la synthèse des 10 tables rondes du Tourisme qui ont eu lieu au cours de l'automne 2005...

Les chiffres clés

 **Lexique Chiffres clés**
(79.3 ko) [Télécharger](#)

Un lexique pour mieux comprendre les notions essentielles de l'économie touristique...

 **Fréquentation Touristique**
(87.3 ko) [Télécharger](#)

Le nombre de touristes à l'année dans le département et la fréquentation des principaux sites touristiques et festivals...

 **Economie Touristique**
(79.4 ko) [Télécharger](#)

Toutes les données économiques clés pour mesurer le poids du tourisme dans l'économie vendéenne : chiffre d'affaires, salariés...

AdWords au service des professionnels du tourisme

T É M O I G N A G E



AdWords, une opération clé en main pour le CDT Vendée.

Matthieu Coulon, responsable communication du Comité Départemental du Tourisme de la Vendée, nous raconte son expérience Google AdWords.

Adresse Internet :

<http://ems6.net/a/?E=XTC-T4P-AQ78K-DD-RAWJ>

Après deux années de développement intensif, Internet est aujourd'hui au cœur de notre stratégie de communication.

En 2005, nous avons mis en place une campagne AdWords pour faire découvrir l'offre Vendée, en complément d'autres opérations de promotion Internet. Nous recherchions une meilleure visibilité de notre site. Google recueillant **80% des requêtes concernant le secteur du tourisme**, il nous a donc permis d'atteindre cet objectif.

Notre campagne AdWords, étalée sur deux mois, a coûté près de 3% du budget total Internet. Très peu en comparaison des résultats, de la rapidité de mise en oeuvre et du nombre de personnes impliquées ! **Celle-ci a généré, à elle toute seule, plus de la moitié de notre augmentation de trafic** (40% de visiteurs en plus, 3 fois plus de pages vues...). Les ventes ont été multipliées par 8 ! Pour nous, Google AdWords offre véritablement **un rapport investissement / visibilité / rentabilité optimum.**

Avec un tel programme, Google offre à de petites structures de belles possibilités de visibilité. Le succès ne tient pas dans le portefeuille mais dans un savant dosage entre pertinence du site, niveau d'enchères et qualité de l'annonce.

AdWords au service des professionnels du tourisme (suite)

Adresse Internet :

<http://ems6.net/a/?E=XTC-T4P-AQ78K-DD-RAWJ>

1) Pour activer votre crédit de 50€, rendez-vous sur **google.fr/ads**:

CRÉEZ VOTRE CAMPAGNE
SUR MESURE

FAITES VOUS AIDER PAR
UN SPÉCIALISTE

2) Sur la page "préférence de facturation" de votre compte
entrez le code **319380721965**

Professionnels du tourisme,
savez-vous que 2 français sur 5 préparent
leurs vacances sur Internet ?*

Google AdWords
vous permet de cibler les 9 millions de Français
acheteurs de voyages sur Internet.*



Hôtel de la colline
Calme, jardin, piscine
Sans frais de réservation
www.hotel-la-colline.com

Testez AdWords gratuitement
et attirez du trafic qualifié sur votre
site dès aujourd'hui.

**50€ offerts à valoir sur votre
première campagne AdWords.**

Votre code promotionnel :
319380721965

50€
OFFERTS

AdWords est le système d'annonces
publicitaires directement intégré au
moteur de recherche de Google.

- C'est un **ciblage précis** sur les localités de votre choix dans le monde entier.
- C'est un **choix de mots-clés** en rapport direct avec votre activité.
- C'est un **générateur de trafic qualifié** et vous ne payez que lorsqu'un internaute clique dessus.
- **Témoignage de Matthieu Coulon**, responsable communication du Comité Départemental du Tourisme de la Vendée.

POUR EN SAVOIR PLUS