

## **Marketing des gîtes et des chambres d'hôtes**

Plan du séminaire de [Serge-Henri Saint-Michel](#), fondateur de [www.marketing-pme.fr](http://www.marketing-pme.fr), [Conseil et formation en marketing pour les propriétaires de gîtes et de chambres d'hôtes](#)

### **Le consommateur des gîtes et chambres d'hôtes**

Profil clientèle

Durée des séjours et saisonnalité

Provenance des clients

Raisons du choix d'un hébergement

Motifs du choix d'une destination

Usages & réservations

Palements & réservations

Durée des séjours

Activités pratiquées

Dépenses

### **Le produit gîte et chambre d'hôte**

L'emplacement

Les signes-renforts locaux

Les critères de classement

Les services

La marque & le nommage

La qualité : notions, bases, points à surveiller

Best practices : l'accueil des hôtes

## **Positionner l'offre**

Objectifs

Supports au positionnement : écotourisme, tourisme insolite, accueil des handicapés, événements, randonnées, tourisme d'affaire, table d'hôtes, séjours à thèmes

## **Les prix des gîtes et chambres d'hôtes**

Définir ses objectifs

Déterminer ses prix

Prix et classement

Saisonnalité des TO

Yield

Prix & contraintes

## **Distribution & commercialisation des gîtes et chambres d'hôtes**

Les 4 labels reconnus

Les labels à qualification complémentaire

Avantages et inconvénients des réseaux

Les autres intervenants de la distribution : relais locaux, agence »s immobilières, location directe, coffrets cadeau, sites web d'annonces

## **Communiquer sur son gîte ou sa chambre d'hôtes**

Les cibles principales et secondaires

Les outils : communication verbale, développer sa visibilité, soutien aux outils, focus sur le site web

Les actions

## **Tableaux de bord & indicateurs**

Evaluer la performance des outils

Analyser la client et son environnement

[Serge-Henri Saint-Michel](#), fondateur de [www.marketing-pme.fr](http://www.marketing-pme.fr), [Conseil et formation en marketing pour les propriétaires de gîtes et de chambres d'hôtes](#)