

Objectifs

- Augmenter le nombre de partenaires
- Augmenter le CA de l'office de tourisme
- Fidéliser les partenaires
- Mieux connaître les partenaires de la destination

Clients

- Prestataires

Indicateurs

- Taux de reconduction de contrats
- Nombre de nouveaux partenaires
- CA et coût de revient
- Nombre de visites partenaires,ancements et bilan de saison...
- Taux de satisfaction partenaires

DONNÉES
D'ENTRÉE

Etat des lieux prestataires (y compris partenaires) : tableau / Services et tarifs associés + guide du partenariat.

SEPTEMBRE / OCTOBRE

COMMERCIALISATION

Vote des tarifs (CoDir)

DA 7.1

DA 7.2

Extraction des listings prestataires (partenaire/non partenaire)

MOP 7.1

Envoi de packs n+1 aux partenaires par webformulaire et courrier

P 7.1

DA 7.3

MOD 7.1

MOD 7.2.1

Envoi du flyer « Devenez partenaire » aux non partenaires (mail et courrier)

MOD 7.3

[PS 2](#)

Etat des lieux encaissement/règlement partenariat billetterie



OCT.

ANIMATION

Bilan de saison avec les prestataires

P 7.4



COMMERCIALISATION

Relance des packs

P 7.1

NOVEMBRE

COMMERCIALISATION

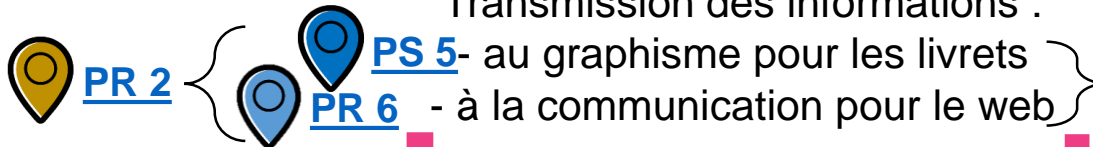
Réception des bons de commande signés
Enregistrement des nouveaux partenaires sur le logiciel
Enregistrement des contrats sur le logiciel de facturation

P 7.1

MOP 7.2

MOP 7.3

Transmission des informations :



MOD 7.1

DÉC.

PRÉPARATION DU RAPPORT D'ACTIVITÉ/BILAN

PR 6



ÉDITION DES B.A.T.

PS 5

Hébergeurs

PR 6

JANVIER

MISE À JOUR WEB / AMIVAC

MOP 7.4



FACTURATION DES PARTENAIRES

PS 2

MOP 7.5

ÉDITION DES B.A.T.

PS 5

Activités, restaurants et commerces

FÉVRIER



PS 2

Relance des factures hébergeurs

MOP 7.4



PS 2

Réception des règlements

SUIVI

MARS



PS 5

Édition des BAT graphisme pour les fiches des présentoirs Océanesque

Facturation des activités, restaurants et commerces

MOP 7.5

MOD 7.2.1

COMMERCIALISATION

Vente des options

AVRIL

ANIMATION

Lancement de saison

P 7.4



PR 2

Petit déjeuner du tourisme

P 7.2

Plan de professionnalisation

P 7.5



PR 6

COMMERCIALISATION

Mise en place des options

Prospection en direct pour l'année en cours

DA 7.3

MOD 7.1

DA 7.4

SUIVI



PR 6

Distribution des présentoirs et de la documentation

P 7.3



PS 2

Relance des factures activités, restaurants et commerces

MOP 7.5

MOD 7.2.2



PS 2

Réception des règlements


MAI

ANIMATION

 **PR 2** Petit déjeuner du tourisme



COMMERCIALISATION


 **PR 6** Suivi des options
Prospection en direct pour l'année N



JUIN

ANIMATION

Formation des équipes de saisonniers des partenaires

 **PR 2** Petit déjeuner du tourisme



COMMERCIALISATION

 **PR 1** } Réflexion pack N+1 (CODIR)
 **PR 6** } Prospection pour N



SUIVI
Options
Partenaires

 **PR 6**



JUILLET

SUIVI

 **PR 6** Mise en place des options
Partenaires

COMMERCIALISATION

Prospection pour N+1



AOÛT

ANIMATION

Soirée évènementielle (Lacanau Pro)



PS 5

COMMERCIALISATION

Mise en forme des packs pour N+1



PR 6

SUIVI

Options

Questionnaire services / satisfaction

MOD 7.7



DONNÉES DE SORTIE

Satisfaction des partenaires

Diversification (géographique et sectorielle) de l'offre