



Activités à horaires décalés

Actif

CARACTÉRISTIQUES DU CONCEPT



CONCEPT

Le concept donne la possibilité aux visiteurs de découvrir des lieux (musée, brasserie, chocolaterie...) ou de profiter d'activités en dehors des horaires d'accès habituels.

GROUPE CIBLE

Les groupes cibles qui peuvent être atteints varient selon l'activité proposée. Les seniors, enfants, familles avec enfants, ados et jeunes sont concernés.

ELÉMENTS NOVATEURS

Le concept de développer des activités en dehors des créneaux habituels permet de cibler une clientèle plus large. Cela permet d'étirer la fréquentation, de proposer une offre différente davantage basée sur l'expérience.

Besoins auxquels on répond

L'offre en horaire décalé permet de répondre aux attentes d'un plus grand nombre de visiteurs et d'avoir ainsi une offre plus adaptée. Des clientèles apprécient les activités matinales ou tardives de la journée (balade au lever du jour, visite contée en soirée, piscine en nocturne)

Mise en œuvre potentielle

Les structures de loisirs (piscine, cinéma...), les structures culturelles (musée, théâtre,..) des coaches sportifs, des associations environnementales sont des acteurs qui peuvent proposer des activités le matin ou le soir afin d'enrichir l'expérience des visiteurs.

Cette action demande une organisation et des moyens humains supplémentaires. Toutefois, les activités peuvent également être proposées de façon journalière, hebdomadaire ou mensuelle en fonction des moyens des structures et prestataires concernés.

Voici quelques exemples :

- A la piscine : le matin, une séance d'aquagym pour les seniors avec un twist thématique (par exemple hawaïen ou latino), sur une musique fraîche et agréable pour faire le plein d'énergie pour bien débuter la journée. Le soir, natation disco pour les ados et les jeunes - un éclairage d'ambiance et de la musique dance pour une expérience inoubliable.
- A la piscine : le matin, une séance d'aquagym pour les enfants. Pendant la séance, les parents peuvent profiter d'une tasse de café.

Qui peut prendre l'initiative / quels partenariats ?

Cette initiative peut être proposée par les lieux de vacances - hôtels, campings, centre de vacances - qui peuvent collaborer avec des associations sportives ou coaches sportifs indépendants.

Quelle **valeur ajoutée** pour les entreprises et leurs partenaires ?

Satisfaction des clients : l'offre contribue à la possibilité de vivre des expériences à part, ce qui profite à la satisfaction des clients.

Leviers

En proposant des activités physiques, on promeut un mode de vie sportif et sain, cohérent avec l'image saine de la destination.

Références

Brussels Museum : <http://brusselsmuseumsnocturnes.be/fr/>

Office de tourisme Jalhay Sart Ardennes : <http://www.tourismejalhaysart.be/events/balade-nocturne-nous-irons-en-silence-a-lecoute-des-bruits-de-la-foret>



TENDANCES