



ARRIVEE MATINALE / DEPART TARDIF

Actif 

CARACTÉRISTIQUES DU CONCEPT



CONCEPT

- Le concept propose aux touristes, qui prévoient d'arriver pour une journée, de voyager tôt et de prendre le petit-déjeuner.
- Il est proposé aux touristes, qui partent, de rester tard et de dîner sur place.
- L'avantage pour les clients est de pouvoir éviter les embouteillages et de prolonger le séjour de façon agréable.

GROUPE CIBLE

C'est un concept destiné à tous les groupes cibles, qui se concentre sur les personnes qui viennent en voiture et qui veulent profiter de leur journée.

ELÉMENTS NOVATEURS

Transformer un inconvénient (ex : les embouteillages) pour une destination touristique en haute saison, en opportunités, tant pour les touristes que pour les prestataires touristiques.

BESOINS AUXQUELS ON REpond

- Profiter pleinement des vacances.
- Partir pour des vacances (de courte durée) signifie souvent perdre relativement du temps dans les embouteillages.
- Aussi, lors d'un séjour de plusieurs jours, le premier jour, vous ne pouvez pas arriver trop tôt car votre logement n'est pas encore disponible. Idem lors du départ : vous devez libérer votre logement, et puis que faire ?

En proposant une offre de petit – déjeuner ou de restaurants, on incite les gens à arriver plus tôt et à partir plus tard. L'avantage pour le client, c'est que le premier et/ou le dernier jour sont plus longs. C'est important pour les courts séjours de quatre jours par exemple. De cette manière, les visiteurs sont encouragés à profiter pleinement de ces jours pour un petit surcoût. Pas besoin d'entreprendre des démarches. On s'en charge pour eux.

MISE EN ŒUVRE POTENTIELLE

- Un petit-déjeuner de 9h à 10h30 à l'hébergement réservé.
- Possibilité de déposer dès votre arrivée une partie de vos bagages, même si le logement n'est pas encore disponible.
- Le petit-déjeuner et le repas du soir peuvent aussi être pris à un autre endroit. Le fournisseur du logement est alors l'initiateur et l'intermédiaire.

QUI PEUT PRENDRE L'INITIATIVE / QUELS PARTENARIATS ?

- Les hébergeurs peuvent prendre une telle initiative soit en le proposant dans leur offre de réservation, soit en s'associant à un lieu de restaurant à proximité. (Ex : une réservation chez un hébergeur peut donner lieu à une réduction pour un petit-déjeuner le jour de leur arrivée).
- Les artisans /commerçants qui proposent ou souhaitent proposer ce service : Ex : une boulangerie locale qui propose un petit-déjeuner. Il est probable que les visiteurs qui découvrent la découvre continueront à acheter leur pain pendant leur séjour.
- Des restaurateurs, cafetiers qui souhaiteraient développer de nouvelles formules (petit-déjeuner, apéritif dinatoire...)
- Les organisateurs d'activités, les offices de tourisme qui peuvent être une source d'inspiration et proposer des formules.

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

- Augmentation du chiffre d'affaire pour les prestataires et commerçants
- Plus de confort et un service plus adapté aux clientèles touristiques
- Fidélisation de la clientèle

LEVIERS

- Lier le repas à d'autres services : s'occuper des bagages le jour de l'arrivée et le jour du départ ;
- Proposer une activité :
 - Le logement doit être libéré à 11h ? Un repas et une activité sont proposés (par exemple explorer la plage avec un guide nature). Tous vos bagages sont en lieu sûr. Cette action donne la possibilité de profiter d'une journée de vacances supplémentaire sans contrainte.
 - Une arrivée prévue à 9h ? Un petit déjeuner est proposé avec une activité (visite d'un musée, d'un beffroi, une présentation de la destination ...).