

6



Week end Détox

Actif 

CARACTÉRISTIQUES DU CONCEPT



CONCEPT

Un weekend détox en formule complète (hébergement, repas, boissons, activités). Ce concept peut plus particulièrement être commercialisé après la période des fêtes de Noël, mais également au cours de l'année comme week-end de relaxation.

GROUPE CIBLE

Ce concept s'adresse surtout aux adultes : des couples ou des groupes de quelques couples d'amis. Il se concentre sur les personnes soucieuses de leur bien-être et qui souhaitent se ressourcer le temps d'un weekend. Le produit est adapté aux personnes en attente de relaxation et d'évasion. Il peut également être offert à l'occasion d'un anniversaire, des fêtes de Noël ...

ELÉMENTS NOVATEURS

Une telle initiative est résolument innovante dans les régions concernées. Une cure détox est traditionnellement proposée par des centres de cure ou de bien-être, mais pas par des stations touristiques traditionnelles. C'est un concept idéal pour développer le « hors saison ».

Besoins auxquels on répond

La période des fêtes de Noël est typiquement une période d'excès (repas copieux, alcool, fêtes, etc.). Pour bien démarrer l'année et favoriser les bonnes intentions, un weekend détox peut aider.

Des activités, un air frais, des repas légers et des jus vitaminés recréent rapidement l'équilibre.

Mise en œuvre potentielle

- Le week-end détox est un concept global, ce qui requiert donc une certaine coordination (hébergement, repas, activités).
- A la réception, les clients sont accueillis avec une boisson saine (par exemple de l'eau aromatisée au citron vert ou aux herbes). De l'eau pure et aromatisée, ainsi que du thé aux herbes sont disponibles à volonté 24h/24.
- Les repas sains, légers et équilibrés sont servis en alternance avec des activités sportives légères, comme par exemple une promenade dans les bois ou sur la plage, une séance de relaxation ou de méditation, des cours de yoga, des cours de Pilate, des lampes infrarouge ou un sauna au sel, ...
- Les menus sont composés avec soin et sont fixes (il n'y a pas de menu à la carte), mais il est bien entendu tenu compte des restrictions en matière de régime des clients.
- Dans un espace de repos, il fait agréablement chaud, les clientèles peuvent se détendre, se reposer, lire ou profiter de la vue sur la nature.

Qui peut prendre l'initiative / quels partenariats ?

Les prestataires les plus concernés sont les hébergeurs et en particulier les hôtels. Pour la composition exacte des menus, repas et boissons, une collaboration des diététiciens diplômés est à privilégier. Les fruits et légumes peuvent être achetés auprès des producteurs locaux, ce qui valorise les circuits courts.

Pour les activités de relaxation et sportives (ex. le yoga, Pilate...), il peut être fait appel à des coaches compétents indépendants ou à des associations sportives locales.

Les offices de tourisme ont la compétence pour commercialiser les produits depuis leur site internet.

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

- Diversification : la vente de séjours pendant une période traditionnellement calme (hors saison) entraîne un chiffre d'affaires et une marge supplémentaires.
- Accueil d'une nouvelle clientèle : l'offre d'un concept non développé peut attirer de nouvelle clientèle.
- Image de la région : avec cette nouvelle offre bien être, la région bénéficie d'une communication positive et développe son attractivité.

Leviers

La période de calme qui suit le Nouvel An est idéale pour la mise en œuvre de ce concept qui se prête parfaitement à la valorisation de l'environnement et de la nature.

Avec cette formule, les services touristiques disposent d'un produit supplémentaire pour promouvoir la région comme une destination attractive tout au long de l'année.

Références

<http://www.azzurrobeauty.nl/detoxen-aan-zee/> (NL)

<http://www.zenzoyoga.nl/yoga-detox-weekend/> (NL)