

ENVIRON-
NEMENT

ECONOMIE

HUMAIN
SOCIALDEMARCHE
DD
GLOABLE

Mieux cibler



Penser client pour gagner en compétitivité

Le monde change, les attentes des clients évoluent et la concurrence se renforce. De nouvelles opportunités sont à prendre, des économies d'échelle à réaliser. Mais il n'y a pas de succès commercial sans bon produit, et pas de bon produit sans un bon positionnement ni sans une combinaison optimale entre l'offre proposée et les attentes du marché.

Premier maillon créatif pour aboutir à une politique commerciale efficace **une bonne stratégie marketing** est à la base des plus grandes réussites. Elle permet d'**assurer la solidité de ses fondations et la mise en perspective de son entreprise ou son territoire**. En fonction de vos nécessités, FTC vous accompagne pour vous aider à la définir ou à la réadapter à chaque étape de votre développement (création, exploitation développement, transmission-reprise).

Pourquoi

Vos objectifs opérationnels

- Mieux connaître ses clients et la concurrence
- Optimiser l'offre produit / service.
- Accroître la performance des actions commerciales et de communication
- Améliorer les ventes

Vos objectifs de développement durable

- Viabilité économique à long terme
- Création d'emplois, de richesses et de revenus
- Satisfaction et fidélisation des clients

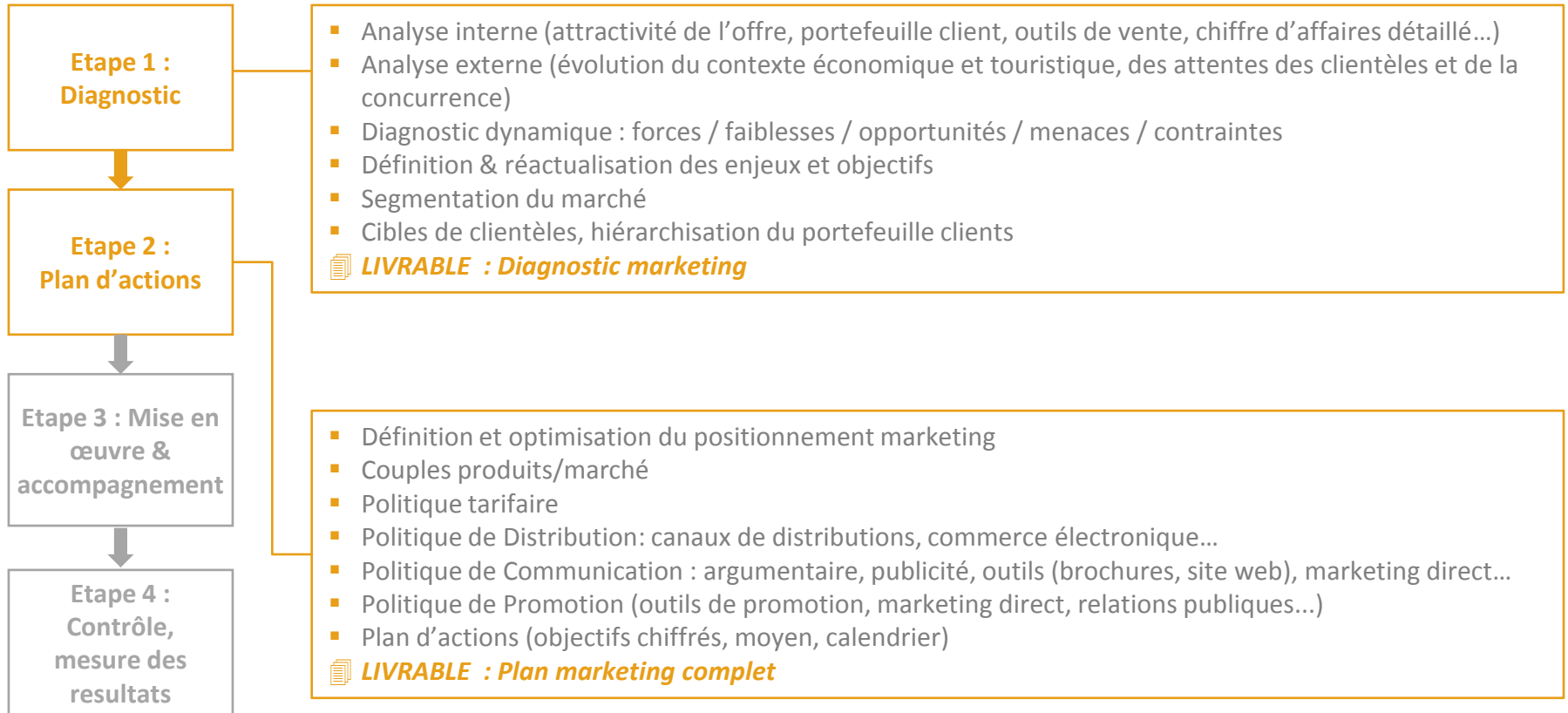
Atouts de notre méthode

- Plan d'actions adapté à la taille de votre entreprise ou de votre territoire, avec une approche sur mesure orientée vers l'opérationnel.
- Prise en compte des tendances du marché touristique à l'heure du développement durable.
- Cohérence de l'offre (du concept à la promotion et mise en marché) avec les principes du développement durable.



Mieux cibler

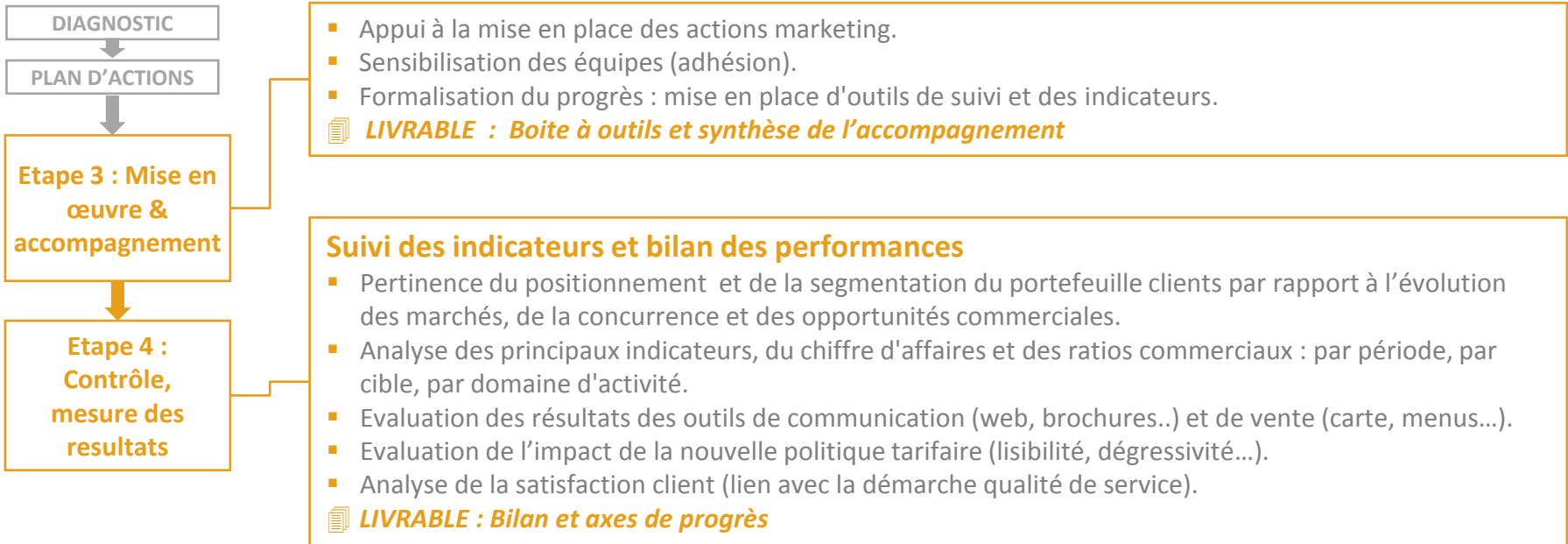
Bâtir ou refonder le plan marketing



** A chaque étape de notre intervention un focus sera proposé sur l'évolution de l'offre et de la demande en tourisme durable et la meilleure manière d'y répondre en termes de stratégie marketing et commerciale.*



Dérouler le nouveau plan marketing



Coûts et durées :

Diagnostic, plan d'actions : 1 à 10 jours selon votre activité et la taille de votre organisation

Accompagnement : 1 à 6 jours selon vos besoins

Tarifs et conditions : sur devis personnalisé