



L'écotourisme dans les Landes de Gascogne

Démarche marketing et choix de développement





KOREAX

GROE

52 prestataires engagés au 06 11 2008

Basin d'Ardenne

Pac Nord de la rive gauche

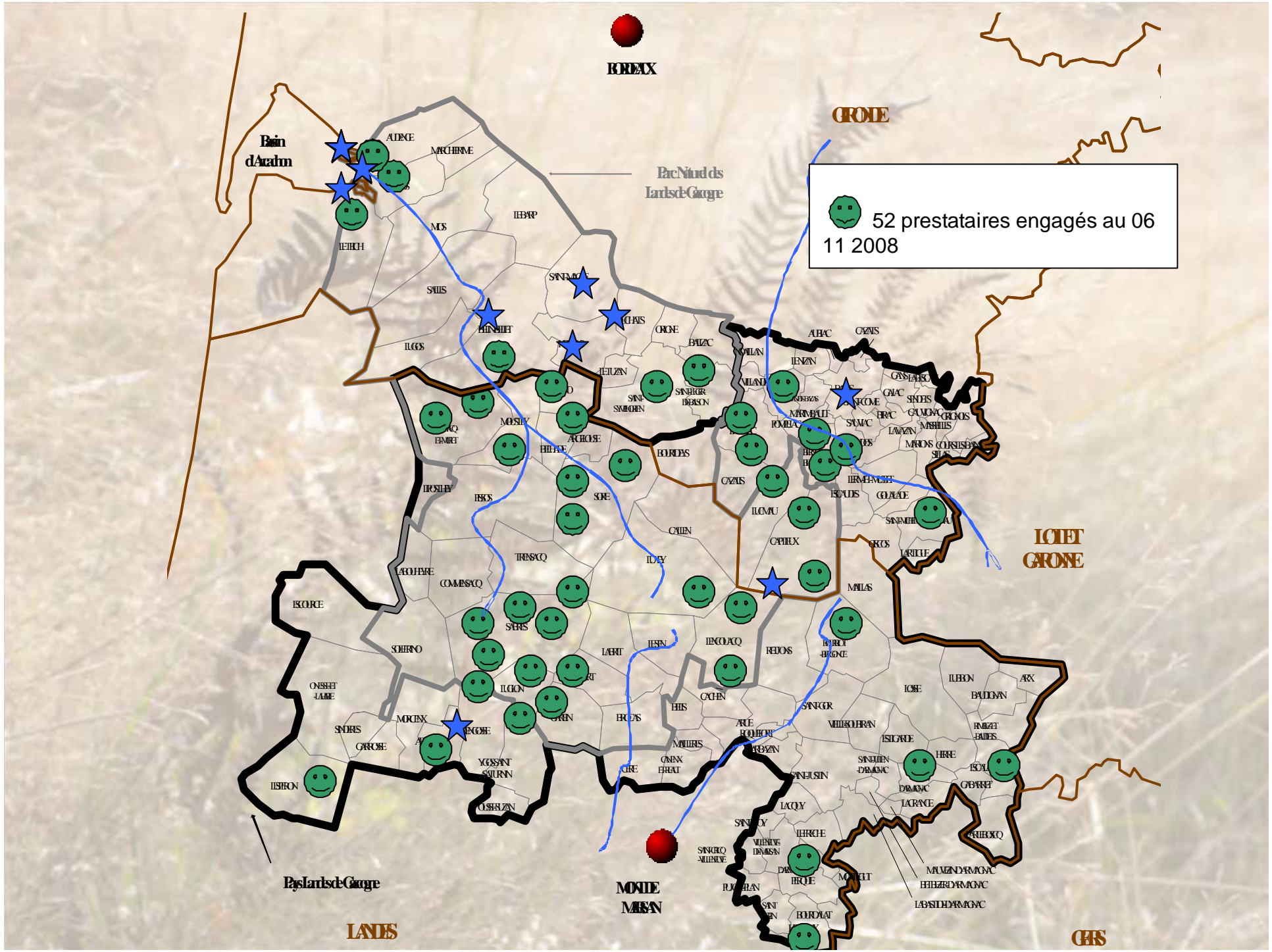
Pac la rive gauche

MOIE
MISN

ICIET
GROE

LANES

CHS



Limiter son impact sur l'environnement



- Réduire sa consommation d'énergie, privilégier les énergies renouvelables,
- Réduire sa consommation d'eau, valoriser les eaux de pluies,
- Trier ses déchets,
- Utiliser des produits sains,
- Choisir l'écoconstruction pour ses nouveaux travaux.

Valoriser son territoire, renforcer la typicité de son offre, sensibiliser ses clients



- Jouer un rôle d'ambassadeur de son territoire,
- Sensibiliser ses clients à de bonnes pratiques,
- Travailler en réseau,
- Valoriser ses savoir-faire et l'identité de son lieu.

Créer une dynamique de valorisation autour de thèmes fédérateurs



- Ecocyclo : les principes du tourisme durable appliqués à des séjours itinérants,
- Chambres avec grues : de la connaissance partagée à la valorisation de l'hivernage de la grue cendrée.

La démarche marketing collective

Elle choisit pour cibles :

- Les clientèles de proximité pour de courts séjours et des excursions
- Les petits groupes (séminaires, randonneurs, retrouvailles)
- Les clientèles individuelles motivées nature et patrimoine
- Mais avec un regard pour l'Europe du Nord et le Nord de l'Espagne.

La démarche marketing collective

Une démarche de « marketing produits » et non de « marketing territorial »

Qui repose essentiellement sur :

- 1. L'outil Internet**
- 2. Des relations de presse**
- 3. Un projet partagé avec les autres organismes de tourisme**

ECOTOURISME LANDES DE GASCOGNE

Vous venez

- Avec votre classe
- groupe / séminaire
- En famille
- Entre amis
- En routard

Tourisme
de nature

Hébergements
écologiques

Aventures
et balades

Ecomusée
de la Grande Lande

Patrimoine
et gourmandises

La Météo

↗ 18°
↘ 10°

Ecotourisme à la Carte



Coup de Coeur

Circuits Eco-Cyclo !



Escales dans gîtes
écologiques ...
(en savoir plus)

Week-ends "Rencontre avec la Grue Cendrée"



A partir de 150 € par
pers.

L'Agenda



Boeuf au Cercle de Pissos - 31/10/2008

..... [suite](#)

Balades en kayak de mer - 31/10/2008 en octobre, novembre et décembre

..... [suite](#)

Toutes les fêtes et manifestations

Territoires et paysages



De la Haute Lande au
Bassin d'Arcachon

Les lagunes

La forêt de pins

Architecture traditionnelle

La Vallée du Ciron

L'Armagnac

En deux ans ?

- Implication dans le réseau : 31 prestataires sur 52 participent aux actions collectives,
- Presque tous sont à jour de leurs feuilles de route,
- Vente de premiers séjours mais impacts commerciaux indirects non mesurés,
- Meilleur ciblage des clientèles qui leur ressemblent,
- Impact médiatique encourageant,
- Relations avec partenaires clarifiées et stimulées,
- Un lien au territoire renforcé.

Les moyens :

- Une animatrice commerciale à mi-temps et un équivalent temps plein pour l'animation de la démarche qualité.
- Un budget annuel d'outils et actions commerciales autour de 10 000 €.
- Un budget de formations de 10 000 € en 2008.
- Une participation de la collectivité au travers du contrat de Parc et d'un partenariat avec le Pays.
- Une participation des prestataires sous la forme de promotions clients, de gratuités ou réductions pour l'accueil de prescripteurs, de dons de lots pour les jeux concours...
- Un encadrement politique et technique avec une commission d'élus, un comité d'agents de développement, une assemblée « permanente » de prestataires.