



Quelques Constats

1. Nos Clubs sont des experts pour former des marins
2. Baisse des ressources financières pour la Ligue (Subventions, Ristournes FFVoile) et pour les Clubs (Subventions, Facturation Voile scolaire)
3. Manque de RH (BP, Moniteurs) dans les Clubs, ce qui limite leur chiffre d'affaires et leur possibilité de développement
4. Coût du « Sportif » en forte hausse (Matériels, longs déplacements)
5. Des produits à (trop) faibles marges
6. Tous les Clubs ne « profitent pas à fond » des opportunités de développement offertes par le Tourisme ... de proximité.
7. Tous les clubs ne sont pas encore présents sur le net (vente en ligne)
8. Impossibilité d'afficher en un seul endroit la totalité des offres nautiques en région (manifestations, salons...)



Axe stratégique

Surfer sur l'opportunité Tourisme que véhicule notre sport pour développer des activités (plus) rentables permettant de

- **Mieux rémunérer nos salariés**
- **Financer les activités sportives.**
- Prolonger une expérience touristique en pratique régulière
- Renforcer les liens entre les clubs et les organismes touristiques en intégrant la stratégie touristique régionale (promotion, expertise) et les liens avec les hébergeurs et les restaurateurs.
- Rechercher de financements pour aider les Clubs à compléter leurs équipements afin de répondre aux attentes clients.

Ce qui suppose d'accepter de « **Sortir de sa zone de confort** » ... professionnels et bénévoles dirigeants.



1. Surfer sur l'opportunité **Tourisme** que véhicule notre sport pour développer des activités (plus) rentables permettant de **mieux rémunérer** les **salariés** et de **financer** les **activités sportives ...**
 1. Accompagnement **Comité Régional du Tourisme (CRTC)**
 - Renforcer l' « Expertise Tourisme » de nos Clubs qui sont des « Experts en Nautisme-Plaisance » : **Ateliers Marketing coorganisés Ligue-CRTC**
 - **Promotion des Offres** (Offres poussées via fichier qualifié et campagnes du CRTC, revue régionale « Esprit HdF » et salons, Livre blanc nautisme et plaisance, vidéo CTRC ...)
 2. Construire un outil de large exposition des offres Nautisme-Plaisance dans les Hauts-de-France, France et International.
Plateforme « **nautismeplaisancehautsdefrance.fr** »
 - Cofinancée et promu par la Région Hauts-de-France
 - Vitrine pour tous les Clubs + Backoffice pour ceux qui veulent
 - Facilement « co-opérable » avec les sites Clubs, Groupe de Clubs, Ville, Com2Com, Offices du Tourisme, Région, Département ...
 3. **Cofinancer** les **investissements Clubs** destinés à déployer leurs **offres « Tourisme »**
2. Renforcer le **GE « Alliance Emploi Nautisme Hauts-de-France »** pour **mutualiser** les **RH-Pro** pour mettre à disposition des Clubs le pourcentage de RH-Pro qu'ils peuvent payer.



Ateliers Marketing

Mission Attractivité

Hauts-de-France

Comité Régional du Tourisme et des Congrès

Renforcer l' « Expertise Tourisme » de nos Clubs

Ateliers Marketing organisés avec Comité Régional du Tourisme

1. Comprendre les évolutions ... pour les intégrer dans les Offres
2. Comprendre la valeur de l'Offre perçue pour l'augmenter
3. Comprendre les parcours clients et découvrir la Segmentation Clientèle Touristique des Hauts-de-France
4. Formaliser les attentes clients par segment de client dans l'Offre Club
 - Besoin
 - Facteurs de clé de succès
 - Facteurs de satisfaction
 - « Irritants »
 - Mise en musique du parcours client
5. Valoriser et diffuser des Offres enrichies et segmentées au travers de son dispositif média :
 - Offres poussées via fichier qualifié et campagnes du CRTC
 - Revue régionale « Esprit HdF », salons, relations presse ...
 - Livre blanc nautisme et plaisance
 - vidéo CTRC ...
 - Blogs, Réseaux sociaux, site WEB ...



Ateliers Marketing

Mission Attractivité

Hauts-de-France

Comité Régional du Tourisme et des Congrès

1. Comprendre les évolutions ... pour les intégrer dans les Offres

Le tourisme dans la société moderne	Le tourisme dans la société post-moderne
Un temps qui se définit en rupture par rapport au travail	Un temps qui s'inscrit en continuité avec le travail et les loisirs dans une recherche de réalisation personnelle .
Le tourisme de masse s'est développé sur les valeurs de la Société de consommation et sur mondialisation de l'économie.	Norme pro-environnementale prenant en compte les enjeux de transitions : numérique, social, climatique et sanitaire.
Recherche d'exotisme	A une forme exacerbée de cosmopolitisme, succède aujourd'hui une forme plus douce de retour au local. Appétence pour la participation à la culture locale. « Ce qui est proche finit toujours par compter plus que ce qui est loin ».
Le « consono-touriste »	la personne en quête de réalisation personnelle.



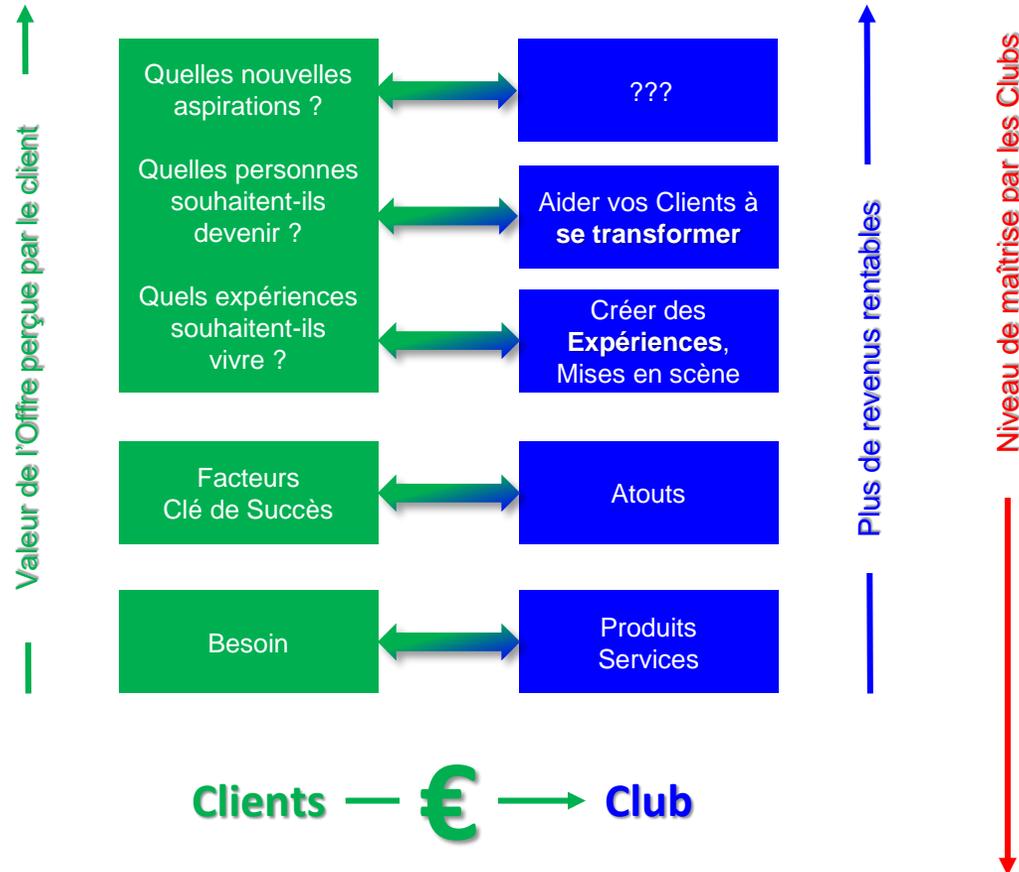
Ateliers Marketing

Mission Attractivité

Hauts-de-France

Comité Régional du Tourisme et des Congrès

2. Comprendre la valeur de l'Offre perçue pour l'augmenter



Produits / Services

- Stage voile, location paddle ... en sécurité
- Bien ciblés :
 - En groupe, tous les membres du groupe font la même activité
 - Sociabilité choisie ...
 - ...

Facteur Clé de succès

- Offres diffusées sur les « bons canaux »
- Possibilité de payer en 3 fois
- Annulation gratuite
- Bons « avis »
- Services de proximité (information et disponibilités réelles)
- Contacts « humanisés »
 - Nom des intervenants (photo)
 - Possibilité de téléphoner
 - ...

Expérience

- Un belle journée
- Une découverte
- Un apprentissage
- ...

Produit -> Expérience

- Personnalisation
- Emotion
- Mémorisation
- Transformation

Transformation

- Plus heureux
- Plus savant
- En meilleure santé
- Plus fort
- Plus empathique
- Prise de conscience que ...
- ...

???

- Veille (écoute du marché, des tendances ...)



Ateliers Marketing

Mission Attractivité

Hauts-de-France

Comité Régional du Tourisme et des Congrès

3. Comprendre les parcours client et découvrir la Segmentation Clientèle Touristique des Hauts-de-France

LA SEGMENTATION DE LA CLIENTÈLE FRANÇAISE EN HAUTS-DE-FRANCE

	COUPLE UN TEMPS POUR MOI ET POUR NOUS		HAPPY FAMILY
	COUPLE EN QUÊTE DE SOI		FAMILLE RECOMPOSÉE
	COUPLE PROMENEURS CHALEUREUX		FAMILLE MONOPARENTALE
	COUPLE EXPLORATEURS PASSIONNÉS		GRANDS-PARENTS PETITS ENFANTS
	COUPLE FAMILIERS		ENTRE AMIS - GROUPE DE JEUNES
	SOLOS		ENTRE AMIS - GROUPE SENIORS

Focus

HAPPY FAMILY



GROUPE DE JEUNES





Ateliers Marketing

Mission Attractivité

Hauts-de-France

Comité Régional du Tourisme et des Congrès

3. Comprendre les parcours client et découvrir la Segmentation Clientèle Touristique des Hauts-de-France

1 Inspirer

2 Attirer

3 Engager

4 Réserver

5 Visite sur place

6 Recommander
fidéliser

Sources d'inspiration
Types de contenus inspirants
Emotions projectives
Lieux emblématiques

Contexte qui favorise le séjour

La recherche
Exemples de mots clés

La réservation
Contact hébergeur

Outils de guidage sur place

Partage de souvenirs en ligne
Avis post séjour

GRUPE DE JEUNES



Quel rapport à la technologie / au digital

Cible très connectée et très digitalisée, besoin de contacts par sms, mails
Mobile first
Très connectés, réseaux sociaux / Lieux instagrammables à ne pas louper
Zappent très vite : avoir l'info recherchée tout de suite



HAPPY FAMILY

Ateliers Marketing

Mission Attractivité

Hauts-de-France

Comité Régional du Tourisme et des Congrès

GROUPE DE JEUNES



4. Formaliser les attentes clients par segment dans l'Offre Club

Divertir les enfants

Besoin PRIORITAIRE

Passer du temps ENSEMBLE

Faire PLAISIR AUX ENFANTS :

se distraire ensemble selon les préférences des enfants

2020 -> **Retrouvailles, oublier le quotidien**

Besoins COMPLÉMENTAIRES :

Découvrir de nouveaux horizons, de nouvelles activités

Se divertir, lâcher-prise, être et rire ensemble

Besoin PRIORITAIRE :

Cultiver, resserrer les liens d'amitié en S'AMUSANT :

le bonheur d'être ensemble,
de faire des activités

2020 -> **Retrouvailles, renforcer les liens**

Besoins COMPLÉMENTAIRES :

**Se ressourcer, rompre avec le quotidien,
s'évader : être soi-même.**



HAPPY FAMILY

Ateliers Marketing

Mission Attractivité

Hauts-de-France

Comité Régional du Tourisme et des Congrès

GROUPE DE JEUNES



4. Formaliser les attentes clients par segment dans l'Offre Club

Facteurs Clé de succès

- ++ Proximité et diversité des offres de loisirs par rapport au lieu de pratique et des activités de loisirs permettant de partager du temps ensemble
- ++ les conditions d'annulation sans frais / des prix cohérents, sans surprise
- + Pas de contraintes, beaucoup de souplesse

- ++ flexibilité des horaires
- ++ un tarif cohérent, budget contrôlé
- ++ Accessibilité parking
- ++ les conditions d'annulation sans frais
- + Des activités multiples qui s'adaptent à leur rythme et à leur nombre (facilement réservable), prix de groupe
- + Propositions du prestataire en cas de mauvais temps
- + Pas de contraintes, beaucoup de souplesse

Facteurs de satisfaction

- ++ L'accueil chaleureux par le prestataire : sourires, échanges cordiaux, présentation de l'hébergement et des équipements
- ++ Une attention du prestataire : boisson ou friandise

- ++ Qualité de l'accueil
- ++ La conformité à la description, la qualité des équipements



Ateliers Marketing

Mission Attractivité

Hauts-de-France

Comité Régional du Tourisme et des Congrès

5. Valoriser et diffuser des Offres enrichies et segmentées au travers de son dispositif média

- Offres poussées via fichier qualifié et campagnes du CRTC
- **Revue régionale « Esprit HdF »**, salons, relations presse ...
- Livre blanc nautisme et plaisance
- vidéo CTRC ...
- Blogs, Réseaux sociaux

Accès aux Offres des Clubs



Être ensemble ...

CATAMARAN DE SPORT

Avec vos ados, en mode Loups de mer ultra solidaires

Office de tourisme de Fort-Mahon-Plage
555 avenue de la Plage
80120 Fort-Mahon-Plage
Tél : 03 22 23 36 60
www.fort-mahon-plate-tourisme.com

Où manger :
Les pieds dans le sable :
La Falaise à Quend Plage
Tél : 03 22 23 27 50 et le bar de la plage à Fort-Mahon (Tél. : 06 07 38 28 95)
Les Délices, 2318 avenue de la plage à Fort-Mahon (Tél. : 03 22 23 40 23) : spécialités régionales (maisons d'été)
Au sein de la maison de vacances et même une assiette gourmande avec un peu de tout pour les invités curieux.

Où dormir :
Naturotel, 501 rue Robinson
Tél : 03 22 23 38 45 dans un chalet avec mezzanine, terrasse indépendante et tous les services d'un hôtel (lits faits à l'arrivée, parking, prêt de barbeaux...)
Le camping du Rayon, 1271 route de Quend (Tél. : 03 22 23 40 30) avec ses deux piscines (une pour les plus aquatiques et l'autre plus calme pour les parents) et un programme d'animations pour les ados.

MAINTENANT
Des week-ends prêts à réserver :
Au Domaine de Diane 5* à Quend, sur www.weekend.esprit-hautsdefrance.com
info@weekend.esprit-hautsdefrance.com

Activités à faire en famille avec les ados :
Accrobranche Arbre et aventure à Quend
www.arbre-escalade.com
Tél. : 06 89 89 42 32
Kayak en baie d'Authie avec EVELS (le meilleur moyen pour observer les phoques sans les déranger) : www.evels.info
Randonnée Char à voile - 2 heures de balade vers la pointe de Routhaerville. Tél. : 03 22 23 42 60. www.evels.info
Initiation au golf pour découvrir la pratique en famille : Golf de Belle-Dune - www.belle-dune.com
Tél. : 03 22 23 45 50
Nettoyage de plage pour prendre conscience de l'importance de protéger la plage : Fort-Mahon-Tourisme
Tél. : 03 22 23 36 60

Club de voile Evels à Fort-Mahon-Plage
Tél. : 03 22 23 33 64
www.evels.info
Fort-Mahon-Plage Tourisme
555 Avenue de la Plage
83 22 23 36 60
www.fort-mahon-plate-tourisme.com

« Car ensemble on est toujours plus fort, comme un équipage soudé pour surmonter les tempêtes. »
LES FRÈRES SCOTT

Déambuler dans une forêt... de moules !
À marée basse avec un guide nature

Approcher donc de cette incroyable forêt de pieux qui on voit de loin sur la plage. Ces bouchots que la mer découvre à marée basse vous dépassent d'un bon mètre ! Accompagnés d'un guide Qualibat, vous allez apprendre de l'intérieur le "tour de main" des mytiliculteurs et comprendre comment la baie de Somme nourricière donne aux moules d'un goût particulier : un goût de réserve naturelle ! En 2 km avec un premier passage sur la plage pour observer quelques espèces de l'écran sableux (c'est aussi le moment de saisir enfin la différence entre une moulette et un goémon), on touche les naissances naissances, on goûte... Il faut s'équiper de bottes (ou se débarrasser et profiter du bain de pied à l'eau de mer) pour traverser confortablement de petites zones d'eau. À compléter par la promenade facile des dunes de Rayon. Une heure et demie aller-retour (4 km) entre argenteries, piédoirs, chaises et crapauds qui composent aussi ce site naturel protégé entre Fort-Mahon-Plage et Quend Plage. Moules-frites à l'arrivée !

À Bassino balade découverte des Bouchots Réserve Nature - Fort-Mahon-Tourisme
Tél. : 03 22 23 36 60
www.fort-mahon-plate-tourisme.com
(Réserve Nature en ligne)
Association des guides nature Qualibat
www.sorlie-nature.fr
Tél. : 03 22 24 92 92

C'est un engin impressionnant qui va épater vos ados. Maniement des voiles, maîtrise du gîte, de la vitesse et de la direction : à bord, chacun a un rôle au service de l'intérêt collectif. Surtout, ne pas chavirer ! À Fort-Mahon, l'école de voile n'assure pas que l'encadrement et la sécurité, elle booste l'esprit d'équipe. Chacun participe, tout le monde se dépasse. Sourires fiers sur les visages rosés à l'arrivée.

« L'catamaran de sport, c'est facile d'accès et, surtout, cela permet d'aller vite, très vite : vous êtes sensations sympas », annonce d'emblée Anna Dambreville, responsable au sein de l'association Evels. Pour les débutants, une initiation est un préalable avant qu'ils soient autonomes. Trois heures en théorie (bien encadrées par notre moniteur qui reste à proximité sur un bateau de sécurité), durant lesquelles on apprend les manœuvres de base pour devancer de vrais maîtres, acteurs de notre promenade en mer. Deux adultes et un ado à partir de 12 ans peuvent s'installer à bord du catamaran Dart. On reste donc entre parents et enfant : c'est aussi plus sécurisé côté Covid. L'équipement est fourni : combinaison accouçue, coupe-vent et gilet de sauvetage. Savoir nager est obligatoire. À part ça, pas de soucis de marées et de transport, les embarcations sont déposées en bordure de plage par des tracteurs. Pas de soucis de météo non plus : quelle que soit la température, le néoprène est très efficace !

SUR L'EAU, COMMUNICATION OBLIGÉE
L'expérience aussi est dépayssante. On connaît tous le littoral vu de la terre, à pied, à vélo ou en auto. Le point de vue depuis le large offre une tout autre perspective. On redécouvre le relief de la baie d'Authie, le cordon dunaire, le parc maritime... et les phoques immergés sur leur banc de sable.

Une chose est sûre, le décaméron est total une fois sur l'embarcation : on est complètement ailleurs. Il faut rester concentrés tout de même : nous sommes répartis sur les coques du catamaran et il faut bien surveiller le sens du vent qui souffle dans nos voiles, le gîte et le force. Car il faudra agir ensemble à plus de 15 km/h. « C'est pour cela que l'on parle d'équipage. La règle de chacun est bien définie pour travailler en coopération. La façon dont on est assis conditionne l'équilibre du bateau. Il faut juste être curieux, avoir de l'écoute et du bon sens, rassure Anna.

Et nous sommes tous obligés de communiquer. C'est ensemble que nous faisons évoluer, avancer notre catamaran. L'interaction ado-parents



Ateliers Marketing

Mission Attractivité

Hauts-de-France

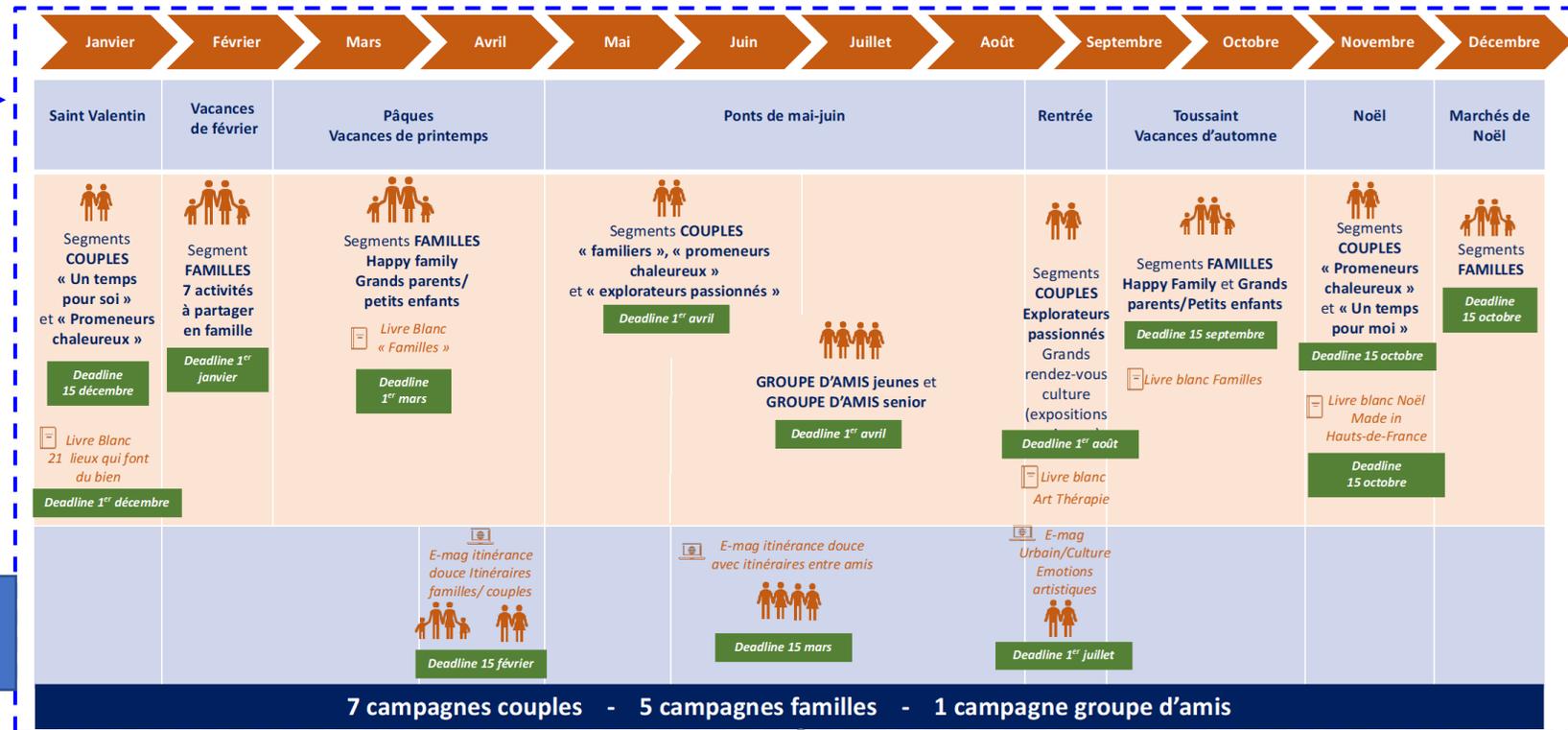
Comité Régional du Tourisme et des Congrès

5. Valoriser et diffuse des Offres enrichies et segmentées au travers de son dispositif média

- Offres poussées via fichier qualifié et campagnes du CRTC
- Revue régionale « Esprit HdF », salons, relations presse ...
- Livre blanc nautisme et plaisance
- vidéo CTRC ...
- Blogs, Réseaux sociaux



Accès aux Offres des Clubs





Nautisme et plaisance en Hauts-de-France

Trouvez une activité Mes réservations Mon panier - Mes favoris

Choix de la ville...

Planche à voile Multicoque

Se détendre Développement personnel
Vivre expérience sportive Se faire plaisir
Santé Bien-Etre Authenticité souvenirs
Découverte Nature, Territoire Eveil Culturel S'évader
Pratiquer en Famille, Couple, Amis Convivialité
Authenticité Souvenirs Demi-journée Une heure
Journée Semaine Week-end Afterwork
Habitable Kayak Kite Paddle WingFoil
WindFoil Mobilité réduite Mer Aviron
Char À Voile Las/Fleuve/Rivière Lac Optimist
OpenSkiff Avoir déjà navigué Savoir Nager
Plus de 6 ans Démo Formation Compétition

Votre univers

Grand Public

Catamaran

1 semaine Dunkerque

Stage de catamaran

€ 135€/personne

Planche à voile

1 semaine Dunkerque

Stage Planche à voile

€ 135€/personne

Multi-nautique

1 semaine Dunkerque

Stage multi-nautique + de 12 ans

€ 135€/personne

Catamaran

4h Fort-Mahon-Plage

Randonnée nautique en Baie d'Authie

Catamaran

3h par jour Berck

Stage catamaran

Semaine

Planche à voile

3h par jour Berck

Stage d'initiation planche à voile

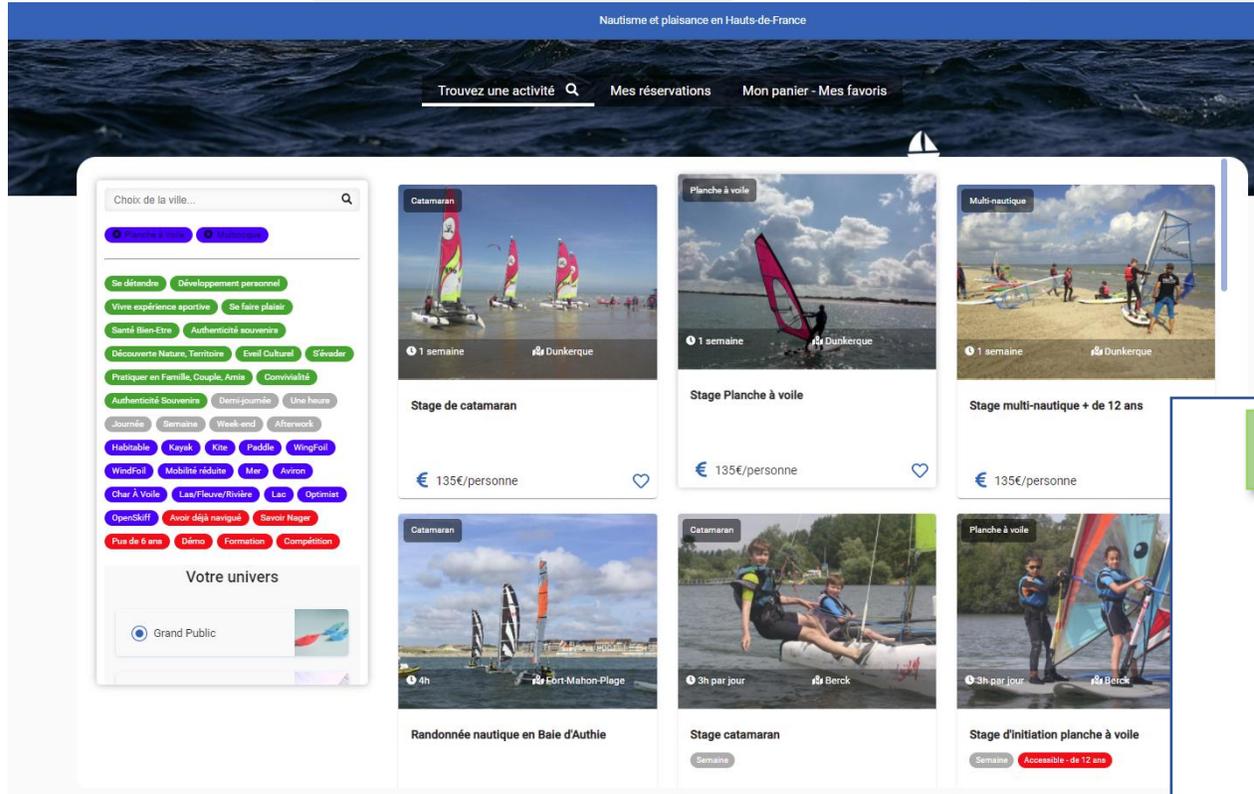
Semaine Accessible - de 12 ans

JMS / FFVoile Colloc Dev 2022.pptx

13



2- Construire un outil de large exposition des offres Nautisme-Plaisance dans les Hauts-de-France, France et International -> **Plateforme nautismeplaisancehautsdefrance.fr**



Une Vitrine pour ...

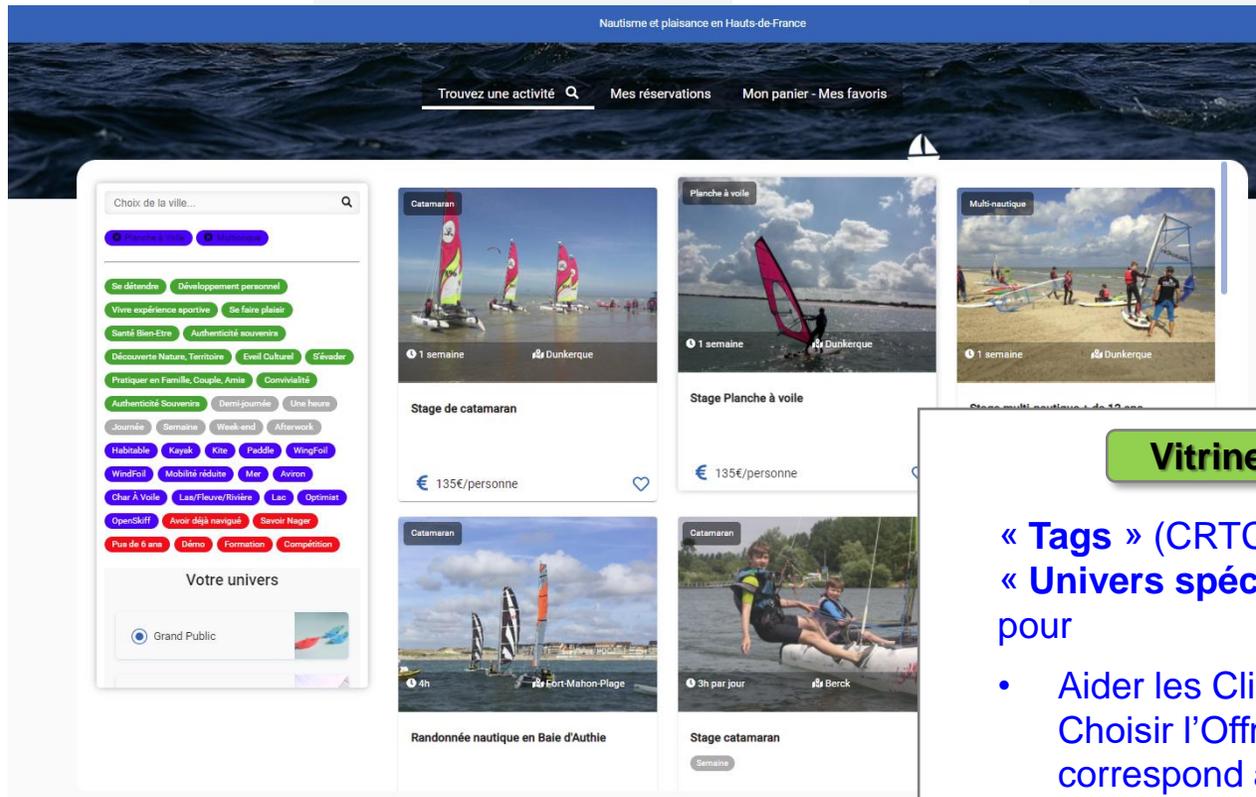
- Exposer au même endroit la totalité de l'Offre Nautique proposée en Hauts-de-France
- Accroître la visibilité des Offres Nautiques des Clubs
- Accroître le taux de conversion des Offres en appliquant les meilleures pratiques du CRTC

+ Un Backoffice pour ...

- Que les Clubs qui le souhaitent puissent y traiter tout ou partie de leurs Offres présentées dans la Vitrine



2- Construire un outil de large exposition des offres Nautisme-Plaisance dans les Hauts-de-France, France et International -> **Plateforme nautismeplaisancehautsdefrance.fr**



Vitrine

« Tags » (CRTC...) et « Univers spécifiques » pour

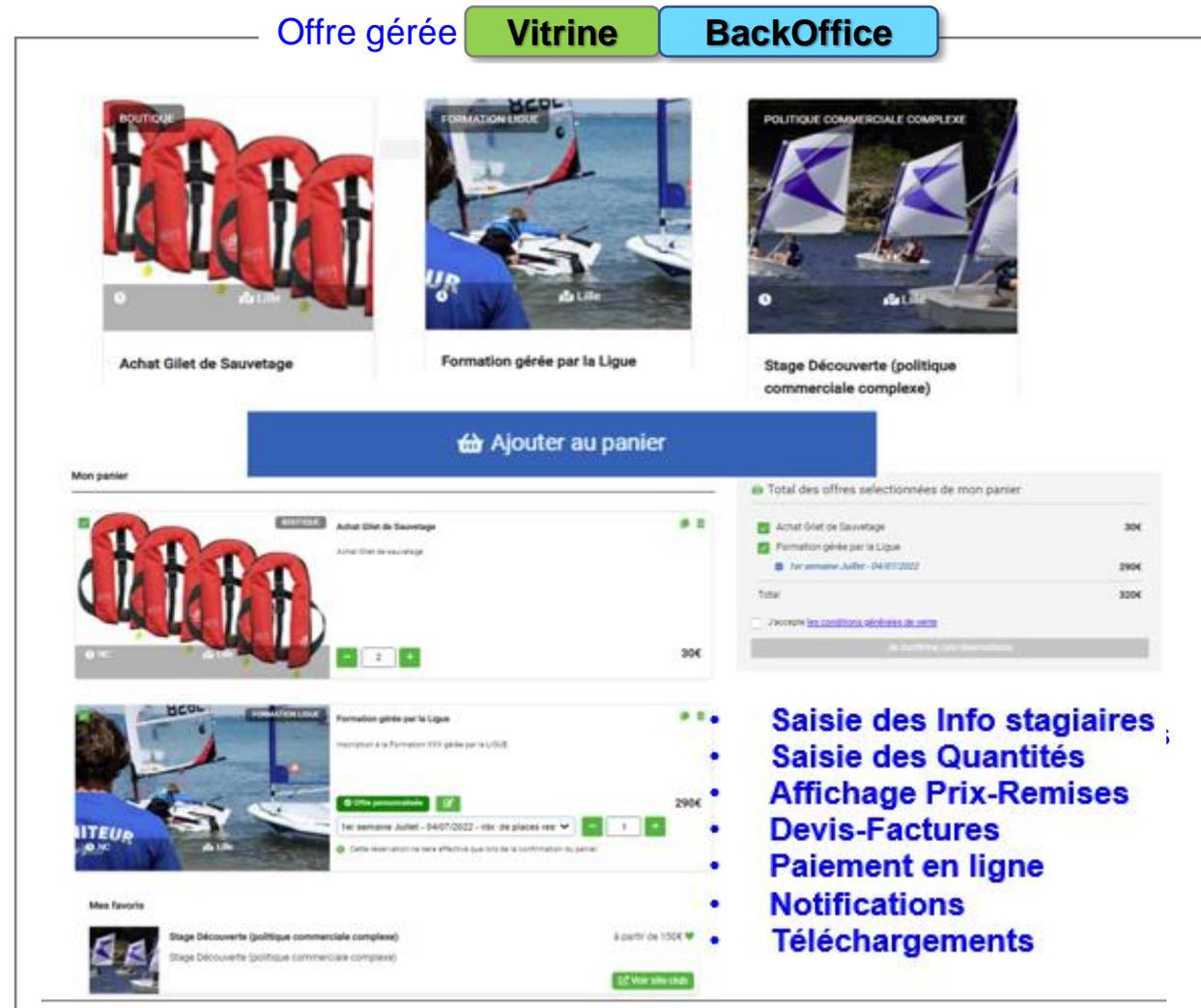
- Aider les Clients à Choisir l'Offre qui correspond à son besoin-envie ..
- Orienter les Clients vers nos « meilleures » offres régionales

- Se détendre
- Développement personnel
- Vivre expérience sportive
- Se faire plaisir
- Santé Bien-Etre
- Authenticité souvenirs
- Découverte Nature, Territoire
- Eveil Culturel
- S'évader
- Pratiquer en Famille, Couple, Amis
- Convivialité
- Authenticité Souvenirs
- Demi-journée
- Une heure
- Journée
- Semaine
- Week-end
- Afterwork
- Habitable
- Kayak
- Kite
- Paddle
- WingFoil
- WindFoil
- Mobilité réduite
- Mer
- Aviron
- Char À Voile
- Las/Fleuve/Rivière
- Lac
- Optimist
- OpenSkiff
- Avoir déjà navigué
- Savoir Nager
- Pus de 6 ans
- Formation
- Compétition

- Grand Public
- Licenciés
- Formation
- Entreprises



2- Construire un outil de large exposition des offres Nautisme-Plaisance dans les Hauts-de-France, France et International -> **Plateforme nautismeplaisancehautsdefrance.fr**





2- Construire un outil de large exposition des offres Nautisme-Plaisance dans les Hauts-de-France, France et International -> **Plateforme nautismeplaisancehautsdefrance.fr**

Les Offres Ligues sont déjà vendues via ce site

- Formations
 - CQP-IV (Vitrine et BackOffice)
 - FFVoile (Vitrine -> Site FFVoile)
- Licenciés
 - Inscriptions Stages
 - Inscriptions DRE « Equipes de Ligue »
 - Inscriptions Régates « Rassemblement de Ligue »

The screenshot displays four product listings on the website:

- Formation CQP IV - UCC1 - Calais**: 40h, Calais, € 290. Description: Formation CQP IV - UCC1 - Calais - 31/01/2022 au 27/02/2022.
- Formation Educateur Handivoile**: 34h, Conchil-le-Temple, € 958. Description: Formation Educateur Handivoile - Berck - 21/03/2022 au 24/03/2022.
- Equipe Ligue 2022 Optimist**: Lille, € 100€ pour toutes les activités équipes de Ligue OPTIMIST de l'année 2022. Categories: Optimist, Compétition.
- Hébergement Equipe de Ligue 2022 Planche à Voile Déplacement Quiberon**: 14 au 19 février, Quiberon, € 270€. Categories: Compétition, Planche à Voile.



2- Construire un outil de large exposition des offres Nautisme-Plaisance dans les Hauts-de-France, France et International -> **Plateforme nautismeplaisancehautsdefrance.fr**

Informations **Vitrine** d'une Offre

- **Nom**
 - Exemple : Stage de découverte de Club 530
- **Description courte**
 - Exemple : Vous êtes adultes ? Dans la vie active ? Envie de vous évader dans un sport calme, reposant ? Rejoignez nos cours le Samedi matin pour découvrir ou vous perfectionner à la voile.
- **Promesse Client – Bénéfice Client**
 - Exemple : Apprenez, en vous amusant, à piloter un dériveur en toute sécurité
- **Services associés**
 - Exemple : Gilet de sécurité fourni, venez en « Basket-Pull-KWay »
- **Environnement**
 - Exemple : Restauration rapide et camping à proximité
- **Période d'ouverture**
 - Exemple : Offre disponible de Juin à Septembre
- **Durée**
 - Exemple : Session de 4 heures
- **Prix**
 - Exemple : à partir de 20€



Groupe de Tags	IT	Nb Tags
11 - En quête de soi		10
12 - Explorateurs passionnés		8
13 - Happy Family		3
14 - Les Familiars		6
15 - Promeneurs chaleureux		12
16 - Tribu conviviale		7
21 - Niveau / Prérequis		7
31 - Durée		6
42 - Activité		14

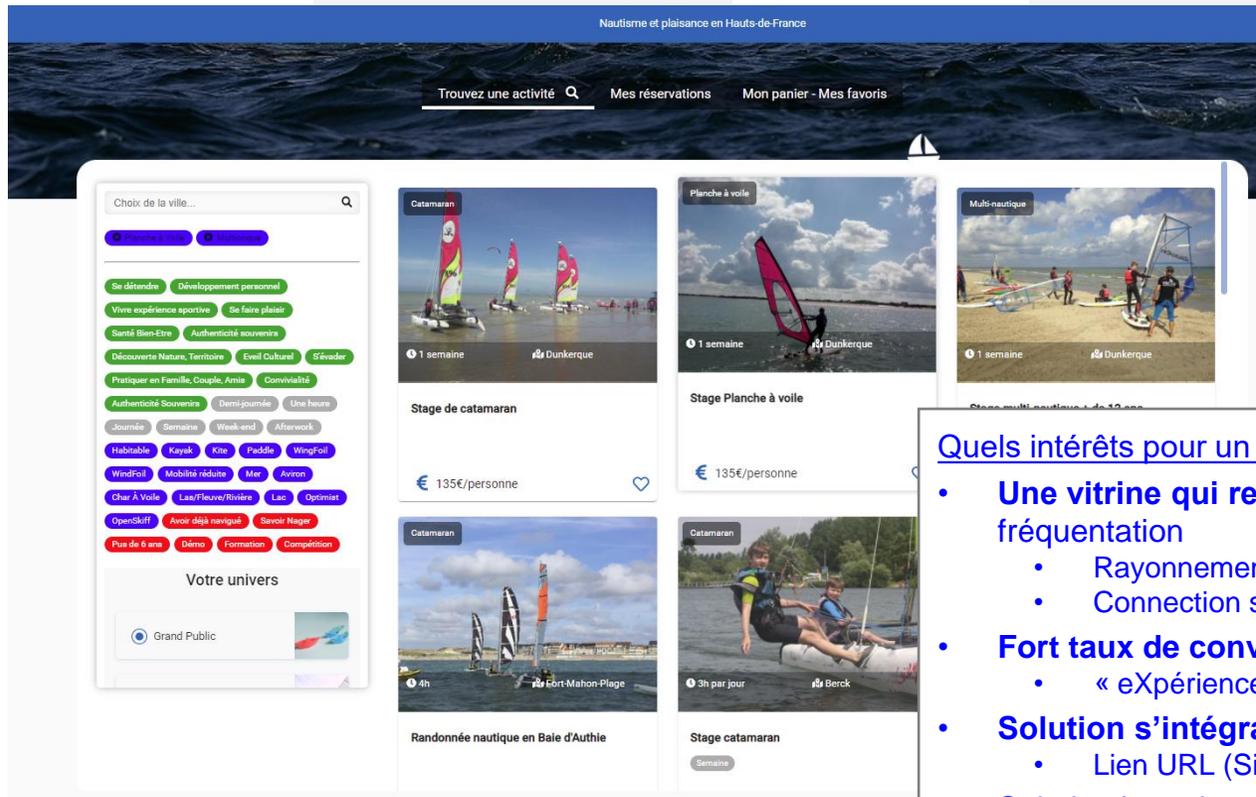
- Bien Être
- Calme
- Confort
- Détente
- Développement Personnel
- Expérience Sportive
- Plaisir
- Ressourcement
- Soins Du Corps
- Éveiller L'Esprit
- Authenticité
- Découverte
- Enrichissement Culturel
- Évader
- Immersion Totale
- Visites Guidées
- WindFoil
- Hanneau
- Mer
- Aviron
- Char à Voile
- Fleuve/Rivière
- Lac
- Optimist
- Formation
- Accessible à tous
- Expérience en voile
- Savoir Nager
- Accessible - de 5 ans
- Accessible - de 12 ans
- DEMO
- En Famille
- Pratiquer Avec Des Amis
- Pratiquer En Famille Ou Amis

Informations **BackOffice** d'une Offre

- Toutes les informations «Vitrine » de l'Offre
- Adresse de routage vers backoffice Club, OT ...
- Ou
 - Sessions
 - Date des sessions
 - Nombre maximum de stagiaires
 - Tarification
 - Prix de base
 - Prix par tranche d'âge
 - Remise licencié
 - Remise lieu habitation (codes postaux)
 - Remise quantité
 - Paiement
 - En ligne et/ou au Club
 - % d'acompte minimum exigé
 - Conditions Générales de Vente du Club
 - Catégorie de produit vue du club pour stats
 - Titre Fédéral » (licence, fédération) requis ←
 - Questions spécifiques
 - Exemple : avez-vous déjà obtenu le niveau3 ?
 - Information obligatoire



2- Construire un outil de large exposition des offres Nautisme-Plaisance dans les Hauts-de-France, France et International -> **Plateforme nautismeplaisancehautsdefrance.fr**



Vitrine

BackOffice

Quels intérêts pour un Club d'y adhérer ?

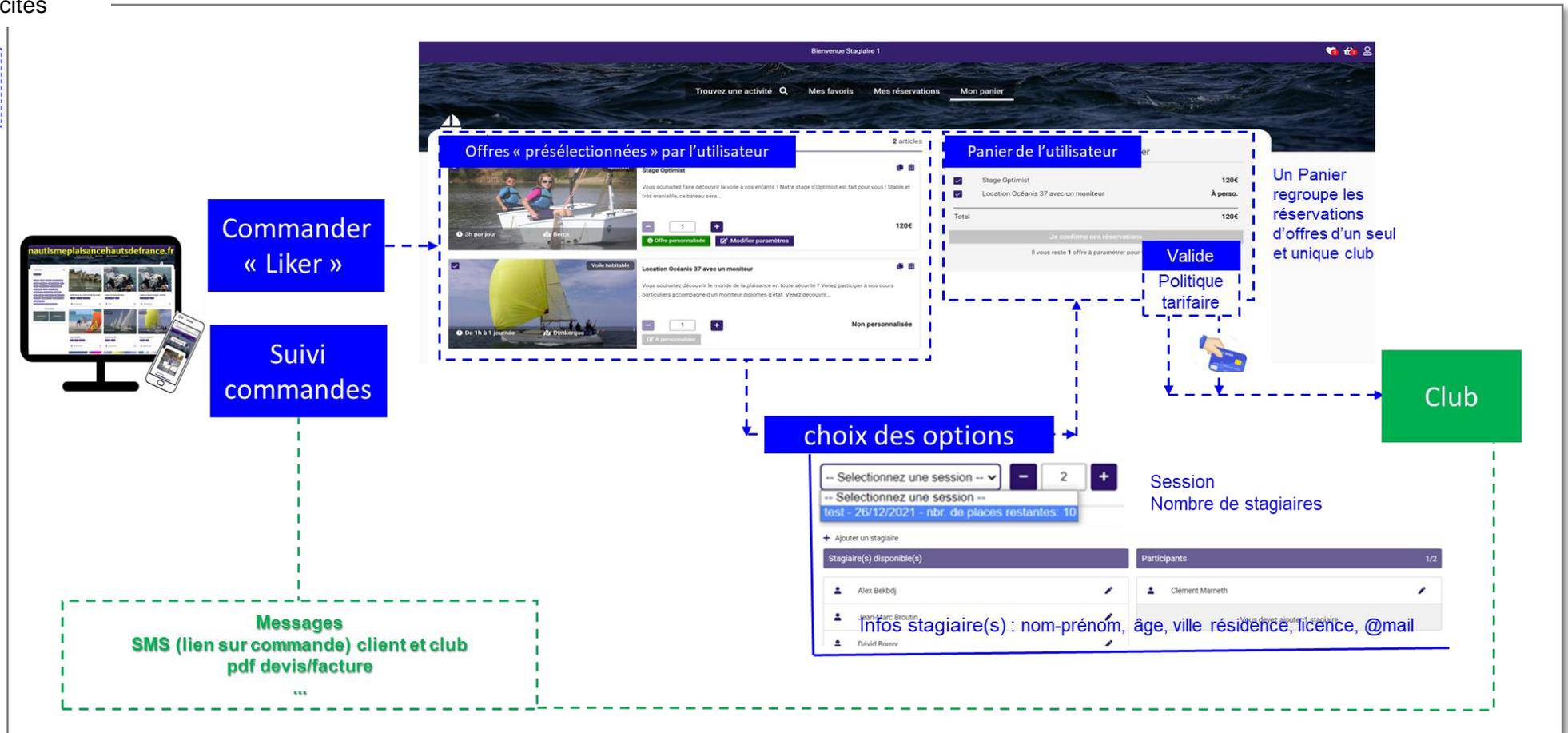
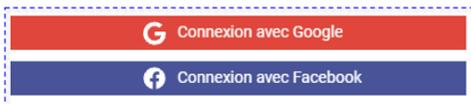
- **Une vitrine qui regroupe toute l'offre « nautisme Plaisance » régionale** ce qui garantit une forte fréquentation
 - Rayonnement régional et international assuré par « la Région »
 - Connection sur les sites « Office Tourisme », Département, Municipalité, Com2Com ...
- **Fort taux de conversion des offres** parce que bien rédigées (CRTC)
 - « eXpérience-Client » et « Transformation » au cœur de la stratégie
- **Solution s'intégrant éventuellement à la solution déjà utilisée par le Club**
 - Lien URL (Site-Univers ou direct-Offres), Iframe (avec Restriction Univers et/ou Groupe de Clubs)
- Solution la moins chère du marché car subventionnée et « à prix coutant »
- Construite par et pour le réseau, donc **la plus adaptée aux besoins**
 - Paiement en ligne et/ou « au comptoir du club »
 - Nombreux dispositifs de calcul des prix
 - Gestion des Planning et Ressources
 - Mode « Guichet » optimisé
 - Hautement paramétrable ...



2- Construire un outil de large exposition des offres Nautisme-Plaisance dans les Hauts-de-France, France et International -> **Plateforme nautismeplaisancehautsdefrance.fr**

Fonctionnalités Client

- « Comme les sites marchands »
- Adaptées à nos spécificités

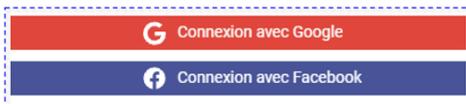




2- Construire un outil de large exposition des offres Nautisme-Plaisance dans les Hauts-de-France, France et International -> **Plateforme nautismeplaisancehautsdefrance.fr**

Fonctionnalités Client

- « Comme les sites marchands »
- Adaptées à nos spécificités



1- Choix de la session (affichage du nombre de place libre)

2- Affectation des stagiaires par glisser-déplacer

+ Ajouter un stagiaire		Configuration de la session	
Stagiaire(s) disponible(s)		Participants	3/3
Elise Rousseau		Jean (11 ans) Rousseau	
Emile (Lille) Verlainne		Jacques (Lic) Rousseau	
		Paul (Lille et 11 ans) Verlainne	

Application instantanée de la politique de prix

Exemple :

- Politique de prix
 - Prix de base 100€
 - 80€ pour les moins de 15 ans
 - 10% de remise pour les habitants de Lille
 - 50% de remise pour les licenciés

- Application
 - Jean Rousseau 11ans 80€
 - Jacques Rousseau Licencié 50€
 - Paul Verlainne 11ans Lillois 72€

Total 202€



2- Construire un outil de large exposition des offres Nautisme-Plaisance dans les Hauts-de-France, France et International -> **Plateforme nautismeplaisancehautsdefrance.fr**

Fonctionnalités Guichet

- Sur un seul écran (jamais perdu !)
- facilité d'utilisation, formation réduite
- Intuitif

Connectez-vous à votre espace personnel

Utilisateur

Mot de passe

Annuler Connexion

Recherche multicritères →

Infos client

Recherche (mail-tel utilisateur, nom offre, utilisateur, stagiaire...)

Nom: Broutin Prénom: Jean-Marc

Liste des stagiaires (5)

- Alex Bekbdj
- Jean-Marc Broutin
- David Bouvy
- Jean-Michel Soyez
- Clément Marneth

L' « Utilisateur Club » agit « pour le compte de Client » et récupère (et/ou crée) dans ce cas les éléments de liste (stagiaires) déjà codés par « le compte de Client »

Panier en cours | **Paniers validés (13)**

Stage multi-glise
Envie d'expérimenter plusieurs supports ...

Initiation Kite Surf
Envie de sensations fortes? Venez faire le plein d'adrénaline en Kitesurf le temps d'une demi-journée Dunkerque, un spot de référence. Ce sport de glisse très...

Licence FFV
Licence FFV

Passeport FFVoile

Affectation (éventuellement création) au Stage des stagiaires de Client par glisser-déplacer

Total du panier

Stage multi-glise	240€
Initiation Kite Surf	200€
Passeport FFVoile	11,5€
Total Panier	451,50€

Validation Panier | Envoi@mail devis - facture

Paielements déjà effectués

Acompte CB 21-03-2021	200€
Reste à payer	251,50€

Remboursement | Ajouter un paiement

Gestion des paiements

Paramétrage des Offres du Panier de Client

- Nb Stagiaires
- Infos Stagiaires

→

-- Sélectionnez une session --

test - 26/12/2021 - nbr. de places restantes: 10

+ Ajouter un stagiaire

Stagiaire(s) disponible(s)	Participants
Alex Bekbdj	Clément Marneth
Jean-Marc Broutin	
David Bouvy	

Vous devez ajouter 1 stagiaire

Suivi instantané du remplissage de la session



2- Construire un outil de large exposition des offres Nautisme-Plaisance dans les Hauts-de-France, France et International -> **Plateforme nautismeplaisancehautsdefrance.fr**

Fonctionnalités Planificateur

- Sur un seul écran (jamais perdu !)
- facilité d'utilisation, formation réduite
- Intuitif

Connectez-vous à votre espace personnel

Utilisateur

Mot de passe

Annuler Connexion

L' « Utilisateur Club » choisit la Session (Session1)

Recherche multicritères →

Selection de la session 1

Recherche (mail-tel utilisateur, nom offre, utilisateur, stagiaire ...)

- Stage Kite initiation 10
- Stage Kite initiation 8
- Stage Kite initiation 3

Informations Session1
Offre, Dates, Remplissage ...

Ressources de la session 1 (0)

Stagiaires de la session 1

Impression Fiche Session1 « Export » Session1

Visu Planning Ressources D1-D2

Ressources du club (4)

alex

Stagiaires de la session 2

← Affectation ressources Club Glisser-déplacer →

← Affectation Stagiaires entre Session1 et 2 par Glisser-déplacer →



Modèle économique

Vitrine

2021-2022

BackOffice

- **0€** pour les Structures affiliées FFVoile ne profitant pas de la subvention 20%
- **250€** pour les autres Structures affiliées FFVoile
- **500€** pour les Structures non affiliées FFVoile
- *Développement du site (50K€ : Fonds propres Ligue et Subvention Conseil Régional)*

- **250€** pour les autres Structures affiliées FFVoile
 - Commissions bancaires incluses
 - Frais SMS inclus
- **500€** pour les Structures non affiliées FFVoile
 - Plus Commissions bancaires
 - Frais SMS inclus

2023-2024

- **0€** pour les Structures affiliées FFVoile ne profitant pas de la subvention 20%
- **250€/an** pour les autres Structures affiliées FFVoile
- **500€/an** pour les Structures non affiliées FFVoile
- *Assistant marketing mutualisé via GE ou stagiaire-apprenti*

- **X%/an (à définir) des ventes€** pour les Structures affiliées FFVoile (**minimum** de facturation **250€/an**)
- **Y%/an (à définir) des ventes€** pour les Structures non affiliées FFVoile (**minimum** de facturation **500€/an**)
- **Moins cher que les solutions concurrentes**
- Pour toutes les Structures
 - Plus Commissions bancaires pour paiement internet
 - Frais SMS inclus
- **Hotline (bénévoles)**
- **Hébergement et maintenance évolutive**