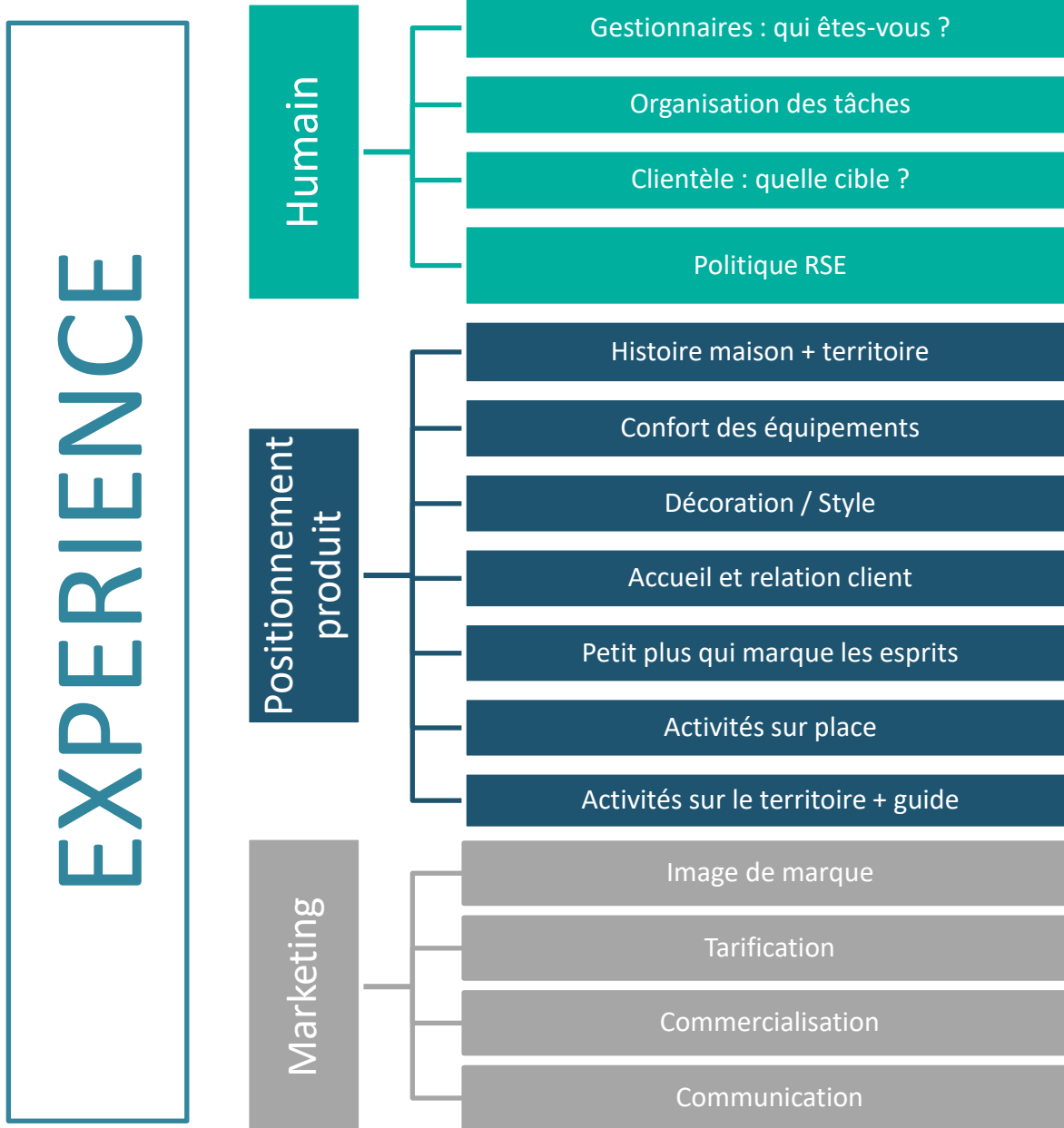


Qu'est ce que l'expérience ?



Qu'est ce que l'expérience ?

Humain

Gestionnaires : qui êtes-vous ?

Isabelle et Maxime ont eu un besoin de changement de vie et de créer un hébergement tourner vers la nature et engagé écologiquement, mais avec un certain luxe.

* **Passions** : Mener à bien un projet d'hébergement

* **Expériences** : Isabelle travaillait dans le milieu culturel et Maxime était ingénieur informaticien. Ils ont suivi une formation à l'auto-construction avec un artisan pour construire les cabanes.

Organisation des tâches

* **Isabelle** : s'occuper des clients, accueil et départ, gérer la relation client sur les différents réseaux, comptabilité, gestion

* **Maxime** : Bricolage, entretien des extérieurs, piscine, potager, panneaux solaires...

* 4 personnes à temps partiel pour le ménage

Clientèle : quelle cible ?

Clientèle française attirée par la nature ; assez luxueuse

Moyenne de 1,2 nuitées

* Weekend :

* Semaine :

Politique RSE

* Respect de l'environnement : Linge de lit et de toilette BIO'S FAIR ; infusions, thés, cafés en vrac bio et fair trade ; Paniers repas et petits déjeuners producteurs bio, fair trade et vrac ; Spa écologique ; Accueil des handicapés

Qu'est ce que l'expérience ?

Positionnement produit

Histoire domaine + territoire

- * Domaine de 9 hectares de truffière, lande et forêt
 - * Pigeonnier et bâtisse du XVIIIe siècle
 - * Cabanes en bois
- * Proximité de villages de charmes typiques du Quercy

Confort équipements (chambres et espaces communs)

- * Petits déjeuners et paniers repas : producteurs locaux, bio, vrac
 - * Lits : Lit double 160*200 de luxe
- * Cabane : jacuzzi et sauna privatif ; hamac ; coin observatoire des étoiles ; poêle à bois
- * Commun : piscine chauffée de 12*5 ; cabanes en bois pour les enfants : toboggans, balançoire, mur d'escalade

Décoration / Style

- * 3 ambiances : japonais bohème ; tropical ; scandinave bohème
 - * Matériaux naturels haut de gamme
 - * Couleurs naturelles, chaudes

Qu'est ce que l'expérience ?

Positionnement produit

Accueil et relation client

- * Cadeau de bienvenue :
- * Arrivée : livret d'accueil électronique fait avec France Voyages
- * Départ :

Petit plus qui marque les esprits

*

Activités sur place

- * Petits-déjeuners, paniers repas et brunch
- * Pétillant local, champagne, mini-bar...
- * Massages
- * LOVE SESSION photos
- * Options LOVE + : pétales de rose, bougies
- * Location VTT / VAE

Activités sur le territoire + guide

- * Visites des villages médiévaux de charme, 30 lieux patrimoniaux à visiter
- * Activités : escalade, canoë, balade, vélo
- * Découverte du safran, des AOC

Qu'est ce que l'expérience ?



Image de marque : nom + graphisme

- * Nom : Pella Roca Cabane & Spa
- * Identité graphique : cabanes sur une branche, feuillage vert + oiseau

Tarification (BP)

- * 280 € / nuit en décembre ; 290 € de janvier à octobre

Commercialisation

- * PMS , channel manager et booking engine : Octorate
- * Tripadvisor
- * Bons cadeaux : 5 offres

Communication

- * Site internet : 99 % de réservations directes
- * OTA : Airbnb
- * Réseaux sociaux : Facebook (22 K), Instagram (43,8 K), Pinterest (270 abonnés) et LinkedIn
- * Accueil d'influenceurs

Marketing