

Note de synthèse « Entre Mer et Marais » année 2007

Financier

- ⇒ Notre établissement, Entre Mer et Marais, spécialisé dans la location de vacances dans le Bessin a connu une croissance supérieure aux prévisions +82% vs 50%.

Produits / Services

- ⇒ Notre positionnement sur le domaine de la gestion des « Résidences secondaires » et des « Hébergements locatifs » **de qualités** répond aux attentes des vacanciers de Basse Normandie (Bessin et Côte de Nacre).
- ⇒ Le service « Gestionnaire d'hébergements (locations de vacances) » incluant la prestation « Entrées / Sorties avec Inventaires / Etats des lieux + Ménage » **connaît auprès des propriétaires non résident une demande significative +56%**.

Marketing / Commerciale

- ⇒ L'approche « **services entièrement gratuits pour les propriétaires** » à savoir aucun droit d'entrée ou de cotisation, aucune exclusivité répond aux attentes du marché.
- ⇒ Notre stratégie commerciale, à savoir « *Une demande supérieure à l'offre avec des produits de caractères accompagnés de prix abordables et de services personnalisés* », porte ses fruits.
- ⇒ Les documents de support à la vente (brochure société, les documentations « locataires et propriétaires ») ont été utiles et efficaces.

Clientèle

- ⇒ Notre clientèle française (60% essentiellement IDF et Nord) et étrangère (40 % essentiellement Belge et Néerlandais) apprécie notre région et les produits/services proposés.
- ⇒ Les locataires deviennent fidèles, avec un taux de retour de +34 % cette année, avec pour certain 3 séjours par an.
- ⇒ Depuis 1 an, nous connaissons un retour significatif d'Américains et d'Anglais. Nos clients séjournent en Normandie entre 7 et 10 nuits, (les clients français sont friands de WE). Il s'agit essentiellement de touristes mais également de professionnels présents pour des missions de courte durée ou des personnes en recherche d'acquisition.

Propriétaires

- ⇒ Les propriétaires qui nous accordent leurs confiances (Promotion et/ou Gestion de leurs biens) sont en fortes augmentations +71%.
- ⇒ Nous avons d'excellentes relations avec les propriétaires (résidents et non résidents) qui apprécient la souplesse de notre gestion et les services rendus.



Partenaires

- ⇒ Notre réseau de partenaires professionnels (France) et le référencement Internet fournissent un excellent taux d'occupation ainsi que des clients sérieux et récurrents.

Technologie

- ⇒ La nouvelle version de notre site V3 entre-mer-et-marais.com a été opérationnelle en fin d'année. Celle-ci comporte de nombreuses fonctionnalités dont la fonction « Recherche Multicritères ».

Points à réaliser / améliorer (en 2008)

Territoire (Normandie et Bretagne)

- ⇒ La côte de Nacre et le Cotentin n'ont pas été suffisamment prospectés.
- ⇒ La Bretagne peut devenir une cible.

Partenariat (agence immobilière, voyagistes, ...)

- ⇒ Les partenariats locaux sont à consolider.
- ⇒ Les partenariats étrangers (européens) sont à développer.
- ⇒ Des événements marketing (1 par semestre) sont à réaliser.
- ⇒ Une offre d'assurance (annulation pour les locataires) est à fournir par le site.

Site EMEM

- ⇒ Le site V3.2 est à mettre en ligne avant l'été 2008.
- ⇒ Le référencement doit être amélioré (backlink et .be).

Marketing

- ⇒ La qualité des biens doit être une priorité.
- ⇒ La mise en œuvre du paiement en ligne doit être envisagé.
- ⇒ La démarche d'emailing est à renforcer (1 par trimestre).