



rue des vignerons

RAPPORT PRÉPARATOIRE

Equipe commerciale : Yann BOUDET-
HOLGADO / Clarisse GERMAIN / Célia
DURAND / Océane DELSART / Lola LAVERNHE

PLAN DE DÉCOUVERTE

Pourquoi Boizel n'est pas sur le site Rue des Vignerons ?

Pourquoi souhaitez vous nous rencontrer ? Qu'est ce qu'il vous a motivé à nous rappeler ?

Nous avons choisi de poser ces questions pour connaître les intentions de projets qu'a Boizel avec nous. Nous cherchons à comprendre pourquoi il ne fait pas partie de notre communauté : quels peuvent être ses freins, ses craintes ou ses avis sur le sujet ? Toutes ces informations vont nous permettre, par la suite, de poser des questions plus ciblées. Il peut manquer de visibilité au niveau du tourisme, ne pas nous connaître ou bien, tout simplement, ne pas être intéressé. Ces informations nous permettront donc de bien comprendre ce que le client désire vraiment.

Quelle place a le secteur de l'œnotourisme dans votre activité aujourd'hui ? Avez-vous beaucoup de demandes ?

Quel est donc le rôle et l'importance de l'œnotourisme pour Boizel ?

Nous avons choisi ces questions pour en savoir un peu plus sur Boizel. Nous souhaitons connaître ses activités et si elles fonctionnent bien auprès du public. On cherche aussi à savoir l'importance que l'œnotourisme a pour eux et à quel point ils y prêtent attention. Est ce que Boizel compte principalement sur l'œnotourisme ou bien s'agit t'il d'une activité secondaire ? S'agit t'il d'une activité récente ?

Quels sont vos objectifs à long terme ? Quels sont vos projets futurs ?

Quels projets futurs ou à long terme sont en cours ?

Nous avons choisi ces questions pour continuer à connaître Boizel et ses projets futurs. Nous cherchons à comprendre ses ambitions futures pour son domaine. Nous cherchons à savoir les priorités qu'il souhaite atteindre, comme agrandir son activité ou bien avoir une meilleure stabilité financière et sociale. La deuxième question est un peu plus ciblée. Elle permet de savoir les actions un peu plus concrètes mises en place ou qui vont être mises en place dans le domaine. Mais les questions cherchent surtout à nous faire comprendre les objectifs futurs que Boizel pourrait avoir avec nous.

Avez vous des difficultés sur la gestion des services concernant votre activité dans l'oenotourisme ?
Comment gérez-vous actuellement les réservations pour les visites et les dégustations ? Gestion du site internet ?

Comment les services et réservations sont gérés chez vous ?

Nous avons élaboré ces questions pour analyser comment Boizel organise et gère ses activités, tout en identifiant d'éventuelles difficultés rencontrées. En ce qui concerne l'oenotourisme, nous cherchons à comprendre leurs processus de gestion des réservations, les outils utilisés, et si ces opérations sont fluides ou présentent des obstacles. Par ailleurs, il est important d'évaluer le rôle de leur site internet : est-il un levier clé dans l'organisation des réservations et des activités, ou constitue-t-il un point de blocage ?

Déjà eu un partenariat/collaboration avec un autre site, déçus sur certaines choses ?

Avez-vous déjà collaboré avec d'autres sites ou partenaires dans le passé ? Si oui, y a-t-il des points qui n'ont pas été à la hauteur de vos attentes ?

Cette question va nous permettre, dans un premier temps, de comprendre si Boizel a déjà collaboré avec d'autres sites ou partenaires, et dans un second temps, d'identifier les potentiels points d'insatisfaction que l'entreprise a pu avoir dans ses expériences passées. Cela nous permettra de cerner au mieux les attentes actuelles que pourrait avoir Boizel et ainsi voir les solutions que nous pourrions leur proposer.

Avant de procéder à la reformulation des besoins, il est essentiel de s'assurer que les informations recueillies grâce à des sources indirectes sur le Domaine Boizel sont cohérentes avec la réalité. Cette étape permet de garantir une compréhension claire des services ou produits proposés par l'entreprise.

→ validation de l'offre qu'ils proposent sur leur site ? Vous proposez bien 3 services (visites) différents comme indiqué sur votre site ?

ARGUMENTAIRE : CAP

CARACTÉRISTIQUES

Réservation facile et rapide en ligne, sans intermédiaire compliqué

AVANTAGES

Rue des Vignerons permet un gain de temps sur l'activité oenotouristique des domaines référencés car il y a une meilleure gestion de la demande.

Le processus de réservation est simple et clair. Le client peut choisir un créneau selon ses disponibilités, ce qui lui donne l'impression de maîtriser sa réservation. En réalité, c'est le domaine qui propose les créneaux disponibles, ce qui permet de gérer les visites tout en offrant une certaine liberté au client. Cette approche équilibre la flexibilité pour le client et un meilleur contrôle, une meilleure organisation pour le domaine.

PREUVES

Montrer le processus de réservation sur Rue des vignerons

Mise en avant du savoir-faire du domaine.

Rue des Vignerons permet de développer les revenus car c'est un canal reconnu, puissant dans son secteur. Cela entraîne l'attraction d'une nouvelle clientèle.

De plus, le mode de sélection rigoureuse des domaines permet de les mettre en avant, car ils partagent une vision d'excellence, de qualité et une histoire enrichissante. Tous les domaines sont étudiés et fiables. Rue des Vignerons a un objectif, les mettre en avant grâce à la visibilité sur le site. Les domaines qui sont sur Rue Des Vignerons renforcent la crédibilité et l'image de marque en associant le domaine à une plateforme de qualité.

Flyer sur lequel les clients ont trouvé des informations comme ceci : "passés de 5 000 clients en 2015 à 280 000 en 2023. Rue des vignerons était partenaire des Trophées de l'Oenotourisme pour l'édition 2023."

→ interview du CEO de Rue des Vignerons par Terre de Vins

Le site internet ou l'application avec des exemples de domaines labellisés AOP

Avis certifiés sur les domaines

Référencement Strict

Tarification

La transparence des prix est l'avantage de Rue des Vignerons car le client a accès aux prix sur internet grâce à notre application. Ils connaîtront directement tous les prix en amont des visites. Avec des prix transparents, les domaines peuvent communiquer plus facilement sur leurs offres et éviter des questions complexes sur les coûts.

→ Cette transparence permet aux domaines de mieux anticiper leurs coûts et d'optimiser leur stratégie de tarification, ce qui simplifie la gestion financière et renforce la confiance envers la plateforme.

De nombreux domaines référencés sur Rue des Vignerons témoignent de la clarté des tarifs dans des études de cas publiées par la plateforme.

Prendre appui sur des avis clients préalablement choisis.

Calendrier de vos visites

Cette source d'information pour le domaine permet une meilleure gestion en interne, et permet aux domaines de gagner en efficacité et en temps. Il n'y a plus la nécessité de gérer les demandes par téléphone, email ou autres canaux. La mise à jour se fait instantanément.

Cela permet de mieux anticiper, planifier les ressources nécessaires.

De plus, Rue des Vignerons propose un service fiable qui va permettre de réduire les erreurs de réservation : plus de risque de surbooker les visites.

En cas de changement, les horaires sont ajustables et flexibles tout en prévenant simplement les clients des modifications.

Des témoignages client

Prendre appui du site internet en montrant le calendrier des visites d'un exemple de domaine.

Fiche Produit

La mise en place d'une fiche produit va renforcer l'image du vignoble mais cela va également permettre de mettre en valeur le produit d'un vignoble notamment avec une visibilité optimale.

Cela va inciter les consommateurs à visiter le domaine pour qu'ils puissent spécialement découvrir celui-ci qui a permis la création du produit mais également de pouvoir tester et acheter ce produit là sur place. En effet, la plateforme sert de vitrine pour un produit et permet seulement de voir le produit sans avoir la possibilité de l'acheter directement via la plateforme.

Affichage des autres produits pour les autres vignobles.

Descriptions précises des activités, des domaines et des vignerons.

En ayant des photos et une description claire et attrayante du domaine, la visibilité de celui-ci va accroître et attirer plus de personnes à la réservation de ses activités. Ces descriptions permettent avant tout de mieux comprendre l'expérience que les visiteurs vont vivre en mettant en avant le savoir-faire des vignerons.

Cela donne une certaine confiance dans la relation avec le client avec particulièrement un avant goût de la visite proposée.

Montrer une page d'un exemple d'un domaine référencé sur Rue des Vignerons préalablement choisi sur le site internet.

Texte en Anglais et en Français

La retranscription des textes en anglais permet d'attirer plus de consommateurs potentiels pour le domaine, c'est-à-dire des touristes internationaux, venant de différents pays du monde. Cela permet d'ouvrir les portes à tout le monde, les rassemblant dans la même passion qu'est l'œnotourisme.

La retranscription en anglais est directement accessible via le site

Plateforme devenue application

L'application qui est mise en place permet d'assurer une meilleure facilité d'accès des utilisateurs. Notamment avec une interaction fluide avec celle-ci, mais également avec la facilité d'accès aux informations d'un domaine ou encore la facilité de réserver une visite. Elle est régulièrement mise à jour et prend en compte les avis partagés par les consommateurs.

Flyer sur la commercialisation de notre application peut être utilisée en guise d'aide d'outils à la vente : Informations visible sur le flyer comme "disponible sur l'App Store et Google Play" et "Plus de 10 000 téléchargements"

Avis sur l'application pris en compte

La plateforme Leader en France dans le domaine de l'œnotourisme

En intégrant une plateforme numéro un, votre domaine bénéficie immédiatement de la visibilité et de la crédibilité associées à une marque reconnue. Cette notoriété attire des visiteurs sérieux, déjà intéressés par l'univers du vin et prêts à réserver des expériences

Les statistiques montrent que la plateforme attire des milliers de visiteurs chaque mois, générant des réservations régulières et une augmentation de leur trafic

CARACTÉRISTIQUES

AVANTAGES

PREUVES

Questions fréquentes

La présence d'une section "Questions fréquentes" sur Rue des Vignerons permet au domaine de préciser les questions les plus fréquemment posées par les consommateurs. Cela permet alors de réduire les questions répétitives qui peuvent être demandées aux domaines, que ce soit lors des visites, par téléphone ou encore par mail. Les domaines peuvent anticiper directement les questions et y répondre sur Rue des Vignerons.

Il y a donc une réduction de la charge de travail pour le personnel et cela permet un gain de temps considérable. Elles répondent aux préoccupations que peut avoir un consommateur.

Montrer sur le site internet la présence de la section avec les réponses.

CARACTÉRISTIQUES

AVANTAGES

PREUVES

Processus de mise en ligne rapide

Ce processus accéléré permet aux domaines de commencer à bénéficier de la visibilité offerte par Rue des Vignerons rapidement.

Dès que le domaine remplit ses informations, il peut être mis en ligne en quelques jours seulement, sans procédures longues ni complexes.

En peu de temps, ils peuvent commencer à recevoir des réservations et des demandes de visites pour maximiser leur retour sur investissement.

Avis des domaines référencés sur Rue des Vignerons.

CARACTÉRISTIQUES

AVANTAGES

PREUVES

Photos directement retouchées par Rue des Vignerons

Ce service ajouté par Rue des Vignerons, permet à tous les domaines quelque soit leurs compétences en termes de communication de bénéficier de photos de haute qualité. Ces photos sont cruciales pour l'attrait des clients car elles peuvent avoir un impact direct sur le taux de conversion. De plus, les domaines n'ont pas à dépenser de l'argent pour engager un photographe ou un retoucheur, car Rue des Vignerons se charge de la retouche gratuitement

Les profils de plusieurs domaines sur le site internet ou l'application

ANTICIPATION DES OBJECTIONS

Notre domaine est déjà bien connu, je ne pense pas avoir besoin de plus de visibilité, cela n'apportera peut être pas de nouveaux clients

CREUSER

Je comprends que vous estimez déjà bénéficier d'une bonne notoriété dans votre région ou/et auprès de votre clientèle habituelle.

Vous craignez que notre solution n'apporte pas de valeur supplémentaire en termes de nouveaux clients, c'est bien cela ?

Lui en demander plus sur ce qu'il pense et pourquoi il n'est pas d'accord.

NEUTRALISER

C'est une remarque que j'entends souvent de la part de domaines bien établis comme le vôtre.

Cependant, il est important de noter que, même avec une bonne notoriété locale, il existe une clientèle nationale et internationale qui recherche activement des domaines à visiter. Cette clientèle est souvent difficile à atteindre sans outils digitaux spécialisés comme Rue des Vignerons.

ZOOMER

Justement, Rue des Vignerons est conçue pour mettre en avant les domaines comme le vôtre auprès d'un public que vous ne touchez peut-être pas encore pleinement, notamment les touristes de passage dans votre région.

En complément de votre clientèle actuelle, ces visiteurs peuvent contribuer à augmenter non seulement vos visites, mais aussi vos ventes directes au niveau des produits au domaine lors des événements.

Ainsi, Rue des Vignerons devient un levier de croissance additionnel pour des domaines déjà performants, comme le vôtre.

Je ne veux pas être dépendant d'une plateforme externe.

Vous voulez rester maître de la gestion des rendez-vous, de la prospection.. c'est bien cela ?

Cependant, Rue des Vignerons n'est pas conçue pour remplacer vos outils et votre autonomie dans votre travail. Au contraire, notre rôle est de compléter vos efforts en vous offrant un moyen supplémentaire d'attirer des visiteurs.

Prenez Rue des Vignerons comme une opportunité de maximiser votre temps et d'attirer de nouveaux clients se trouvant au cœur de votre cible sans efforts nécessaires.

En réalité, vous restez entièrement indépendant. Vous décidez des créneaux proposés, des tarifs, et des informations visibles sur la plateforme, les produits diffusés...

Rue des Vignerons agit uniquement comme un canal spécialisé complémentaire pour maximiser votre visibilité et attirer des clients que vous pourriez ne pas atteindre autrement, sans engagement sur le long terme.

Que se passe-t-il si je ne suis pas satisfait ?

Vous voulez savoir quelles sont vos options si vous trouvez que la plateforme ne répond pas à vos attentes, c'est bien cela ?

Rue des Vignerons offre une grande flexibilité : il n'y a pas de frais fixes ou d'engagement à long terme.

Il faut insister sur le principe de Rue des Vignerons basé sur la performance de chaque vigneron, où le client ne paie que pour les réservations réelles, et également souligner la possibilité de se retirer à tout moment sans pénalité, tout en bénéficiant d'un accompagnement pour maximiser les résultats.

Je ne comprends pas pourquoi vous prenez une commission sur des activités gratuites

Je comprends, mais est-ce que c'est davantage une inquiétude sur l'impact financier ou sur la justification de cette pratique ?

Je comprends ce que vous dites.
Notre commission perçoit 20% sur le prix de l'activité choisie par personne achetée sur le site.
Sans cela, il est compliqué de garantir notre qualité et la disponibilité de nos services.

N'oubliez pas qu'en échange de cette commission, vous bénéficiez d'un service sûr, efficace et certifié. Rue des Vignerons vous promet de garder de façon sécurisée les informations personnelles et de rester sûr du sérieux de notre site.

J'ai une appréhension quant à la préservation de l'image haut de gamme de mon domaine en intégrant une plateforme qui réunit plus de 300 références variées, incluant des domaines de différents profils.

Est-ce lié au fait d'être regroupé avec des profils variés, ou à une crainte que votre image réelle ne soit pas équivalente à votre image perçue sur la plateforme ?

La description faite en amont pour vous présenter comme vous le souhaitez permettra la préservation de votre identité et permettra même de la renforcer.
À vous de travailler la description afin que les potentiels consommateurs comprennent vos valeurs, votre histoire...

Les visiteurs qui recherchent des expériences haut de gamme pourront facilement identifier le domaine grâce aux critères précis de recherche et à votre positionnement clair sur la plateforme.
Vous gardez donc le contrôle de votre image en bénéficiant de la visibilité que vous rapportera Rue des Vignerons.

Notre domaine est trop petit, et nous sommes situés dans une zone rurale, je doute que cela nous amène beaucoup de visiteurs.

Vous vous demandez si cela pourrait vraiment être bénéfique pour votre domaine, c'est bien cela ?

C'est tout à fait compréhensible, et c'est une réaction normale lorsque l'on découvre un nouvel outil ou une nouvelle façon de travailler.

Cependant, beaucoup de domaines viticoles qui, comme vous, n'avaient jamais utilisé de plateforme en ligne auparavant, ont été surpris de constater à quel point cela peut être simple et efficace pour attirer de nouveaux clients.

En réalité, avec Rue des Vignerons, vous serez visible par une clientèle nationale et internationale qui pourrait ne jamais entendre parler de votre domaine autrement.

Même les petits domaines en zone rurale ont constaté une augmentation des visites grâce à Rue des Vignerons.

Je crains que la présence de plusieurs domaines sur la plateforme augmente la concurrence directe vis à vis de mon domaine

Pouvez-vous m'expliquer ce qui vous fait penser que la plateforme Rue des Vignerons pourrait nuire à votre activité ? Est-ce lié à votre positionnement ou à la peur de perdre en visibilité ?

Cependant, la diversité des domaines présents sur Rue des Vignerons attire souvent des visiteurs intéressés par une région spécifique ou une expérience particulière.

De plus, les clients choisissent souvent en fonction de critères comme les activités proposées ou l'histoire du domaine, ce qui vous permet de vous différencier.

Plus de 500 domaines sont déjà référencés sur la plateforme. Si cela augmentait réellement la concurrence, les domaines ne continueraient pas à y adhérer.

Rue des Vignerons valorise chaque domaine car tous sont uniques, avec des histoires différentes et un positionnement différent.

Prenez Rue des Vignerons comme une vitrine pour mettre en avant vos atouts, tels que vos vins ou vos visites. Plutôt que de créer une concurrence, cela permet d'élargir le marché et d'attirer des visiteurs qui ne vous auraient peut-être pas trouvé autrement.