



PLATEFORMES DE VENTE EN LIGNE

RENCONTRE CLUB BEST OF 28/03/2023



Best Of Wine Tourism

by GREAT WINE CAPITALS | THE AWARDS OF EXCELLENCE

— 2023 —

Sommaire

Comment choisir votre (ou vos) plateforme(s) pour vendre vos expériences œnoturistiques en ligne ?

1 L'importance d'être accessible en ligne

2 Les différentes plateformes

- Plateformes œnotourisme
- Plateformes tourisme / OTA
- Plateformes expérientielles

3 Vos témoignages

4 Nos recommandations

01

**L'importance d'être
accessible en ligne**



Evolution des réservations en ligne de plus de 200% entre 2019 et 2021 à l'Office de Tourisme de Bordeaux

Les bonnes raisons d'intégrer la réservation en ligne à votre site

1. Des clients à la recherche d'instantané

En 1 clic, ils connaissent vos disponibilités et peuvent réserver leur prochaine activité

2. Un site internet est disponible 7j/7 et 24h/24

Le saviez-vous ? 35% des réservations ont lieu en dehors des horaires d'ouverture

3. Davantage de temps à consacrer à des tâches importantes

Combien de temps passez-vous à gérer les réservations par e-mail ou par téléphone ? Automatisez ces tâches pour gagner du temps

4. Modernisez votre entreprise et sa gestion au quotidien

Modernisez votre activité et touchez une clientèle plus jeune, dynamique et connectée

02

Les différentes plateformes

Identifier leurs avantages et leurs inconvénients pour sélectionner celle(s) qui corresponde(nt) le mieux à vos besoins.

Beaucoup d'acteurs

Il y a des plateformes spécialisées dans l'œnotourisme et d'autres davantage tournée vers les loisirs ou les expériences

Les différents types de plateformes

Plateformes « œnotourisme »

- Rue des Vignerons
- Regiondo
- Winalist
- Winerist
- Wine Tour Booking
- Wine Tourism.com
- VinTrail

Plateformes « tourisme » OTA

- Get Your Guide
- Booking Kit
(Viator,
Fareharbor, ...)

Plateformes « expériences »

- Airbnb
- Wecando
- Tidden



**Plateformes
Spécialisées
« œnotourisme »**

Rue des Vignerons

N°1 des plateformes
spécialisées en France

70% des parts de marché

Création : 2015 (8 ans)

Nombre de partenaires : 500 propriétés viticoles

Marché : Français (pour le moment)

Conditions financières :

- Entrée gratuite et sans engagement
- 5,60€ HT/visite de moins de 37€

Agenda :

100% des réservations doivent être garantie par le partenaire (créneau disponible et confirmé instantanément)

Donnée client : partage de la données clients dans la limite de la loi RGPD

Les avantages :

- Prospect qualifié
- Référencement intégré
- Equipe de 20 personnes

Les inconvénients :

- Aujourd'hui il n'y a pas de paiement en ligne (15% annulations / 5% no show)
- Possibilité de réservation jusqu'à 30 minutes en amont de la visite donc chaque créneau doivent être garantie par le partenaire
- Pas en phase d'expansion

Winalist

En croissance économique et expansion à l'international

Création : 2017

Nombre de partenaires : 1200

Marché : Europe (ouverture USA imminente)

Conditions financières :

- Entrée gratuite et sans engagement
- 15% de commission/offre

Fonctionnement : Paiement en ligne

En cas d'annulation du client

- Dans les délais : Remboursement 100% du client
- Hors délais : commission prélevée et versée au domaine

Agenda : Options de confirmation : directe ou sous validation + synchronisation possible avec agenda perso

Données client : partage de la données clients dans la limite de la loi RGPD

Les avantages :

- Carte cadeau personnalisable
- Plateforme intuitive en phase de croissance économique

Les inconvénients :

- Référencement à la charge du partenaire

Wine Tour Booking

GDO:

Logiciel métier conçu spécifiquement pour gérer toute l'activité réceptive d'un domaine (visite, restauration, hébergement, évènementiel, et vin)

Création : 2016

Nombre de partenaires : Moins de 100

Marché : France

Conditions financières :

- 150€ d'entrée
- 0% de commission

Fonctionnement : Paiement en ligne donc dédommagement en cas d'annulation

Agenda : Options de confirmation directe ou sous validation + synchronisation possible avec agenda perso

Données client : Partage de données qualifiées

Les avantages :

- Équipes de 11 personnes
- Aide au référencement
- Prospects qualifiés
- Traitement CRM de qualité > Accès logiciel GDO

Les inconvénients :

- Peu de visibilité

Regiondo

Outil B2B tout-en-un qui permet de vendre des billets en ligne, de gérer les réservations, d'afficher les disponibilités et de développer votre activité

Fonctionnement : Régiondo est avant tout un outil permettant de centraliser vos réservations. Grâce à un large réseau de distribution, Regiondo vous permet de référencer automatiquement vos offres sur votre site web, et via des revendeurs locaux et des agences de voyage populaires telles que Viator et GetYourGuide.

Conditions financières :

- Abonnement mensuel (possibilité de négocier le tarif)
- 3% commission
- Si vous passez via l'OT de Bordeaux, il faut ajouter une commission de 14% prise par l'OT

Agenda : Centralise les réservations faites sur les différentes plateformes

Données client : Partage des informations dans la limite de la loi RGPD

Les avantages :

- Outil permettant de gagner du temps
- Plus grande visibilité

Les inconvénients :

- Outil peu intuitif
- Service client peu disponible

Wine Tourism.Com

WineTourism.com est la plateforme de réservation en ligne la plus importante à l'international.

Création : 2018

Nombre de partenaires : 3500

Marché : International

Conditions financières :

- Entrée gratuite
- + 15% commission

Fonctionnement : Paiement en ligne

En cas d'annulation

- Dans les délais (max 48h) : Remboursement 100% du client
- Hors délais : commission prélevée et versée au domaine

Agenda : Options de confirmation : directe ou sous validation + synchronisation possible avec agenda perso

Données client : pas de partage de données client

Les avantages :

- Visibilité
- Développement d'une clientèle internationale

Les inconvénients :

- Attention, certains domaines se retrouvent sur la plateforme sans avoir souscrit à un contrat
- Pas de partage de données clients

Winerist

Davantage axé sur les
excursions (wine tours)

Création : 2018

Nombre de partenaires : plus de 1000

Marché : International

Conditions financières :

- Entrée gratuite
- 3% commission

Fonctionnement : Paiement en ligne

En cas d'annulation

- Dans les délais (7 jours) : Remboursement 100% du client
- Hors délais : commission prélevée et versée au domaine

Agenda : Email de confirmation

Données client : Pas de partage de données client

Les avantages :

- Portée internationale
- Développement d'offres combinées (wine tours)
- Magazine « winerist »

Les inconvénients :

- Peu de visibilité car nombreux partenaires et pas d'aide au référencement

Vintrail

La plateforme « 360° »

Création : 2019

Nombre de partenaires : +/- 1000

Marché : International

Conditions financières :

- 4 niveaux d'abonnements (starter = gratuit)
- Entre 1,5% et 4% commission (en fonction de la prestation)

Fonctionnement : adaptable en fonction des besoins de la structure (4 niveaux de connectivités disponibles)

Agenda : Plage de réservation ouverte + email pour validation

Données client : Partage de données si souscription à la newsletter

Les avantages :

- Démo et qualification des besoins gratuites
- Services complémentaires intégrés (agendas hébergement/restauration, expédition, wine club)

Les inconvénients :

- Encore jeune et plateforme encore en développement
- Attention, certains domaines se retrouvent sur la plateforme sans avoir souscrit à un contrat
- Être conscient des limites du « channel manager »

Nom de la plateforme	RUE DES VIGNERONS	WINALIST	WINE TOUR BOOKING	RÉGIONDO	WINE TOURISM.COM	WINERIST	VINTRAIL
Création	2015	2017	2016	-	2018	2018	2019
Nombre de partenaires	500	1 200	Moins de 100	-	3 500	Plus de 1 000	+/- 1 000
Marché	France	Europe (ouverture USA imminente)	France	International	International	International	International
Conditions financières	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Entrée gratuite et sans engagement ➤ 5,60€ HT/visite de moins de 37€ 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Entrée gratuite et sans engagement ➤ 15% de commission 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 150€ à l'entrée ➤ 0% de commission 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 19€/mois ➤ 3,5% + 10cts par billet Conditions différentes via OTCBM	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Entrée gratuite ➤ 15% de commission 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Entrée gratuite ➤ 3% de commission 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 4 niveaux d'abonnements ➤ Entre 1,5% et 4% de commission
Fonctionnement	Pas de paiement en ligne	Paiement en ligne Si annulation : <ul style="list-style-type: none"> ➤ Dans les délais 100% ➤ Hors-délais : commission 	Paiement en ligne et dédommagement en cas d'annulation	Outil de résas avec référencement sur site web, revendeurs locaux, agences de voyage	Paiement en ligne Si annulation : <ul style="list-style-type: none"> ➤ Dans les délais 100% ➤ Hors-délais : commission 	Paiement en ligne Si annulation : <ul style="list-style-type: none"> ➤ Dans les délais 100% ➤ Hors-délais : commission 	Adaptable en fonction des besoins
Agenda	100% des résas garanties par le partenaire	Résas directe ou sous-validation + synchro agenda perso	Résas directe ou sous-validation + synchro agenda perso	Centralisation de toutes les résas des différentes plateformes	Résas directe ou sous-validation + synchro agenda perso	Email de confirmation	Plage de réservation ouverte + email pour validation
Données clients	Partage de la donnée clients	Partage de la donnée clients	Partage de données qualifiées	Partage de la donnée clients	Pas de partage de données client	Pas de partage de données client	Partage de données si souscription à la newsletter
Référencement	Intégré	Non intégrée	CRM de qualité accès logiciel CDO	Intégré	Non intégré	Non intégré	Non intégré

**GET
YOUR
GUIDE**

**Plateformes
« tourisme » / OTA**



bookingkit

viator[®]



FAREHARBOR

Viator

- Filiale de TripAdvisor
- Intégré à Booking Kit

Viator a enregistré 19,57 millions de visites mensuelles au cours des sept premiers mois de 2022. 46,50% de ce trafic provient des **États-Unis**, où l'OTA figure parmi les 1 000 sites web les plus visités de l'année.

TripAdvisor est le site web le plus populaire dans le secteur du voyage au niveau mondial, avec plus de 150 millions de visites chaque mois.

Création : fondé en 1995 et racheté par le groupe Trip Advisor en 2014

Nombre d'expériences proposées : 395 000

Marché : international (2500 destinations dans le monde)

Conditions financières :

- Entrée gratuite
- Commissions 20%
- Vous pouvez payer des commissions plus élevées pour un meilleur référencement

Fonctionnement : Paiement en ligne

Viator offre à ses clients un remboursement complet s'ils annulent au moins 24 heures à l'avance.

Données client : vous ne pouvez pas contacter les clients à des fins de marketing sans leur permission

Les avantages :

- Relation avec TripAdvisor donne à Viator un avantage décisif sur son concurrent, compte tenu du volume du trafic.
- Viator a également établi un partenariat solide avec les deux agences de voyage les plus importantes pour les réservations d'hébergement, à savoir Booking.com et Expedia → Bookingkit

Les inconvénients :

- Référencement à la charge de la propriété (si vous n'avez pas assez de marge pour payer des commissions plus élevées, assurez-vous d'avoir une offre exceptionnelle et d'offrir une excellente expérience client)

Get Your Guide

GYG reçoit 9,98 millions de visites mensuelles, avec une forte présence dans toute l'Europe.

Création : 2009 (basé à Berlin)

Nombre d'expériences proposées : 60000

Marché : international (2500 destinations – 110 pays)

Conditions financières :

- Inscription gratuite (mais vous devez être un fournisseur expérimenté en matière de référencement en ligne)
- Commissions entre 20% et 30% (en fonction de votre zone géographique, type d'activité proposée, volume de réservation)

Fonctionnement : Paiement en ligne

GYG offre à ses clients un remboursement complet s'ils annulent au moins 24 heures à l'avance.

Données client : vous ne pouvez pas contacter les clients à des fins de marketing sans leur permission

Les avantages :

- Aide au référencement (GYG souhaite s'assurer que les fournisseurs créent une description et une présentation percutantes de leur circuit ou activité)
- Demande d'avis des clients est encouragée
- En phase avec le tourisme durable (promotion des activités responsables et respectueuses de l'environnement)
- Plus performant sur le marché européen

Les inconvénients :

- moins de trafic que son concurrent (Viator)



Plateformes
« expériences »



Les plateformes « expériences »

La plateforme Airbnb a mis en place la réservation d'expériences/activités en ligne. Cela fonctionne sur le même principe que pour la réservation de logement.

Les avantages à s'intéresser à Airbnb expériences :

- Encore très peu d'expériences « viti-vini » proposées dans la région
- Visibilité importante et diversification de la clientèle (internationale, millenials)

Les catégories d'expériences à la une :

- Culture et histoire
- Gastronomie et boissons
- Nature et plein air

→ Autant d'atouts dont vous disposez déjà !

→ On note qu'il y a un potentiel de développe sur la plateforme « WECANDOO » selon le témoignage de Lucie Gendreau (Marquis de Terme)

03

Vos témoignages

A photograph of a bottle of Clos La Coula wine and two glasses on a table. The bottle is dark with a white label that reads "Clos La Coula". The glasses are filled with a light-colored liquid. The table is a dark, round, metal mesh table. The background is a blurred outdoor setting with greenery and a building.

04

Nos recommandations

A photograph of a bottle of wine and two glasses on a table. The bottle is labeled 'Clos La Coula'. The table is a dark, square, metal mesh table. The background is a blurred outdoor setting with plants and a building.

AVANT TOUT

Avant de sélectionner la/les plateformes de vente en ligne, assurez-vous de connaître :

o **VOS BESOINS/OBJECTIFS**

- Travailler mon image, ma communication, ma relation client
- Partager autour de mon métier et de mon expérience
- Augmenter les ventes directes et une part supérieure de la valeur ajoutée du vin
- Elargir/renouveler mon fichier clients
- Fidéliser ma clientèle
- Diversifier mes revenus / générer un nouveau CA
- Répondre aux attentes de ma clientèle
- Me distinguer des autres vignerons

Stratégie œnotourisme

En fonction des objectifs, la stratégie mise en place peut varier et le choix des plateformes sera différent.

Les bons réflexes

Le nombre de plateforme à sélectionner :

Cela dépend de vos objectifs et de votre organisation. On aurait tendance à vous conseiller de multiplier les canaux de distribution pour une meilleure visibilité mais ce n'est pas nécessairement la meilleure solution :

- Choisir 1 à 2 plateformes peut être idéal pour garder le contrôle de votre agenda et garantir des relations privilégiées avec votre/vos prestataire(s)
- Au-delà de 2 plateformes, nous vous conseillons de souscrire à un outil permettant de centraliser vos réservations (type GDO, Régiondo)

Travail de référencement

Plus la plateforme a de partenaires, plus le travail de référencement (mots clefs) est important

Type d'offre à proposer

Certaines plateformes développent le référencement de « **wine tours** »

→ potentielle croissance de marché sur ce type d'offre où vous pouvez vous inscrire



**Merci de votre
attention et de votre
participation active !**



Best Of Wine Tourism
by GREAT WINE CAPITALS | THE AWARDS OF EXCELLENCE

— 2023 —