

**BOURGOGNE  
FRANCHE  
COMTÉ**

**TOURISME**

**TOURISME D'AFFAIRES :  
PROBLÉMATIQUES**  
(mise en avant des points clés à travailler)

# PROBLEMATIQUES

## ❖ Problématique de positionnement

- Se doter d'un positionnement différenciant, en lien avec le positionnement de la région (mode de vie sain et accessibilité), pour 2022, afin de pouvoir se situer dans l'univers concurrentiel actuel.
- S'appuyer sur les destinations (Bourgogne, Montagnes du jura et Massif des Vosges) & sur les pôles d'attractivité (Dijon, Besançon) et les destinations affaires pour valoriser la diversité des offres régionales et leurs spécificités : enrichissement avec l'œnotourisme, les grands sites patrimoniaux, les espaces (séminaires au vert), etc..

## ❖ Problématique d'offres

- Avoir une offre plus diversifiée sur les 3 destinations (développer MDJ et MDV)
- Monter en qualité et en offres de services
- Dynamiser les offres par de l'innovation
- Développer l'éco-tourisme d'affaires

## ❖ Problématique d'optimisation de la présence web

- Développer une présence et une visibilité web accrue et orientée « business »

# PROBLEMATIQUES

## ❖ Problématique de choix de marché / choix des actions

- **Faire un choix prioritaire sur les marchés** à la fois structurel de part le fait que le marché BFC et les marchés de proximité sont les plus porteurs et pour 2021 face à la crise sanitaire (pertinence de travailler les marchés étrangers).
- Développer la promotion du collectif auprès des entreprises régionales.
- Resserrer les actions sur les plus efficaces et efficientes (= résultat / investissement) : e-marketing (optimisation de la GRC – segmentation), relations médias et relations BtoB (via workshop, démarchages et éductours).

## ❖ Problématique de connaissance du marché & d'évaluation des actions (indicateurs de résultats)

- Organiser des interventions avec des spécialistes du marché pour connaître les dernières tendances (Cf Coach Omnium).
- Optimiser la connaissance des résultats suite aux contacts réalisés.
- Réaliser un suivi des demandes non satisfaites et un retour annuel vers le collectif.