



Retour sur l'atelier du 2 Octobre : « Agri agrotourisme dans le monde : quels axes marketing ? » organisé au comptoir de la cité de Carcassonne



Pour rechercher et cibler des clients, il faut savoir à quel segment on s'adresse :

> Les experts se débrouillent généralement tout seul mais il faut en tenir compte en leur proposant une activité très pointue (15% de la clientèle).

> Il y a la clientèle des épicuriens (30%) qui veulent passer des bons moments. C'est cette clientèle qui a contribué au développement de l'agritourisme ; elle se déplace pour des événements. Date

de création d'un événement : quand, il faut se différencier.

> Les touristes : viennent découvrir un territoire, une histoire, des produits, ... (55% de la clientèle)

Il faut être visible et reconnaissable : recherche de différenciation. Se demander si ce que l'on souhaite mettre en avant peut intéresser un journaliste.

La recherche de sens passe par 3 piliers : Patrimonialisation, Valorisation et Marchandisation. Se mettre à la place du client : « pourquoi je dois venir vous voir ? »



Cave de Saint-Chinian : L'Art en Cave®

La Cave de Saint-Chinian et l'agence de communication Karactère de Narbonne Montpellier se sont alliées pour concevoir L'Art en Cave®. Cet événement repose sur le concept unique d'associer l'œuvre d'un artiste contemporain à une cuvée d'exception.

Cette association est réalisée à travers la conception d'une fresque sur l'une des cuves de la cave. Un extrait de l'œuvre est ensuite reproduit sur l'étiquette des bouteilles de vins issues de la cuve.

Rassemblant toujours plus de monde, L'Art en Cave® se développe et pour 2018 ce sont Jean-Paul Bocaj (Artiste peintre) et Jean Bastide (Dessinateur de Boule et Bill) qui nous font l'honneur de poser leurs pincesaux sur les murs de la cave !

[Plus d'info](#)



Tourisme Gourmand en Occitanie Bien-être au Domaine de l'Oulivie à Combaillaux (34)



*Hélène, guide gourmand de l'Oulivie
a recueilli le témoignage de Laura, mère de famille*



bienfaits du régime crétois. Au Domaine de l'Oulivie, c'est la recherche permanente de notre bien-être qui nous a marqués et nous en avons vraiment profité.



“ Une fois de plus j'ai accompagné mon mari à un congrès médical, organisé cette fois au Corum à Montpellier. Exceptionnellement nous avons fait une excursion tous les deux : la visite sur une journée de deux domaines agricoles familiaux, à moins de 10 kilomètres de la grande ville. Belle parenthèse !

Vers 10 heures, nous avons été reçus au Domaine de l'Oulivie, domaine oléicole familial de plus de 50 ans. C'était bien de commencer par parcourir le domaine en tracteur pour découvrir le paysage, prendre conscience des surfaces plantées pour accueillir les 10 000 oliviers. Nous avons déjà visité bien des oliveraies car mon mari s'intéresse aux

Nous sommes retournés à pied cette fois au Chai à vinaigre puis voir les plantations de chênes truffiers. Nous sommes remontés par Les lodges. Quelle bonne idée d'ailleurs ces hébergements insolites équipés de spas dans l'oliveraie ! Nous avons passé du temps avec les chevaux du Domaine et l'éthologue Bruno Marchal. Il nous a proposé une démonstration de relation avec des chevaux en liberté et initiés à la maîtrise de nos émotions. C'était passionnant et tellement en accord avec le lieu ! ”

Agenda 2018

Bilan

Réunion bilan :
Le 11 décembre 2018
au château de Ciceron

L'agri agrotourisme, levier de développement des entreprises et coopératives agroalimentaires ?

Une publication dans notre newsletter ?

Envoyez vos actus, événements, ...
à anne.gerard@areaoccitanie.com