

Analysez la performance des hébergements de votre territoire

Organiser pour chacun d'eux l'accompagnement qui convient :

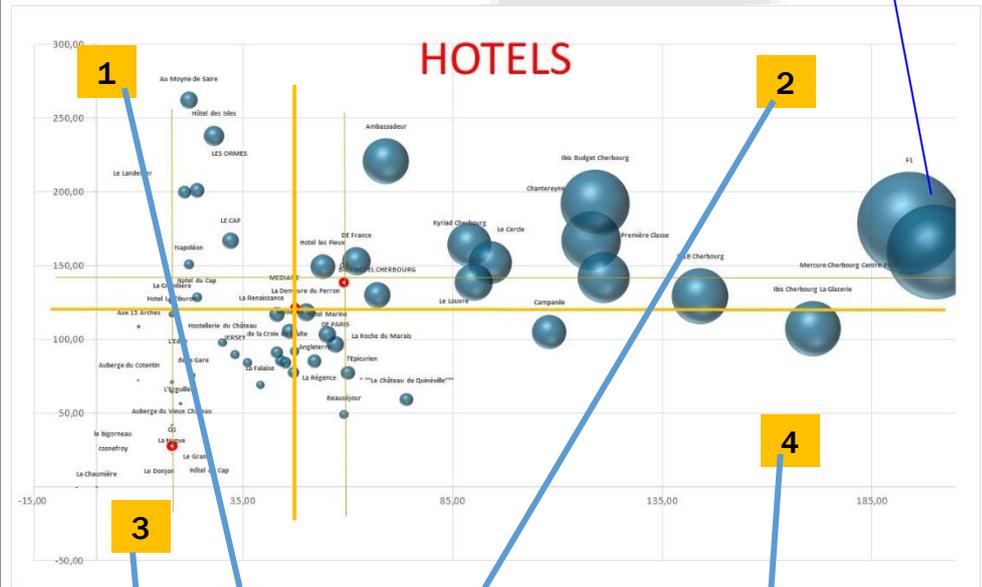
- Soutien à l'agrandissement
- Refonte de l'offre
- Amélioration du taux d'occupation
- Remise à plat de la commercialisation

LIVRABLES PLM

- Matrice Productivité des Lits Marchands
- Pour chaque nature d'établissements
HOTEL | CAMPING | VILLAGES VACANCES | RESIDENCES DE TOURISME | CHAMBRES D'HOTES | ENSEMBLE DES HEBERGEMENTS
- Indicateurs chiffrés [tableaux des établissements]
NOMBRE DE NUITEES | NOMBRE DE LITS | PLM

VOIR un extrait de dossier

Exemple : Hôtel Mercure
 31 K nuitées
 200 lits
 PLM 160



1 | petite taille | productivité forte

- l'établissement est petit et la productivité est forte.
- Il est probablement que le chef d'établissement appréciera d'échanger en groupe
- Un accompagnement collectif, type atelier, alterné avec un accompagnement individualisé pourra être adapté.
- **Il s'agira d'accompagner les investissements envisagés - l'augmentation en lits (upgradation / acquisition / nouvel établissement / agrandissement / joint venture etc.)**

2 | Grande taille | productivité forte

- Finalités identiques que pour la position 1
- Le chef d'établissement appréciera d'échanger en interne avec ses équipiers et de dégager les plans de changement à réaliser.
- **Il s'agira d'accompagner les investissements envisagés - l'augmentation en lits (upgradation / acquisition / nouvel établissement / agrandissement / joint venture etc.)**

3 | petite taille | productivité faible

- l'établissement est petit et la productivité est faible.
- Il est probablement que le chef d'établissement appréciera d'échanger en groupe
- Un accompagnement collectif, type atelier, alterné avec un accompagnement individualisé pourra être adapté.
- **On visera l'amélioration de la productivité des lits : ce qui passe par l'optimisation du marketing mix : revisiter le produit / revisiter la commercialisation / la communication / la stratégie de prix.**

4 | Grande taille | productivité faible

- Finalités identiques que pour la position 3
- Le chef d'établissement appréciera d'échanger interne avec ses équipiers
- **Il s'agira d'accompagner à l'optimisation du marketing mix : revisiter le produit / revisiter la commercialisation / la communication / la stratégie de prix**



Félix LABONNE

04 84 25 56 57

06 74 37 37 17

flabonne@nouveauxterritoires.fr

En exclusivité chez :

**Nouveaux
 > Territoires**

Comprendre la matrice PLM :

Axe horizontal

- la taille de la structure
- Définie par le nombre de lits de l'établissement
- De gauche à droite, du plus petit au plus important en termes de lits

Axe vertical

- la productivité des lits marchands
- Définie par le nombre de nuitées divisé par le nombre de lits
- De bas en haut, de la productivité la plus faible à la productivité la plus élevée

Productivité des lits touristiques élevée	<p>1 Accompagnement en collectif dans l'augmentation des lits</p> <p>Petite taille productivité forte</p> <p>L'établissement est petit et la productivité est forte. Il est probablement que le chef d'établissement appréciera d'échanger en groupe. Un accompagnement collectif, type atelier, alterné avec un accompagnement individualisé pourra être adapté.</p> <p>Il s'agira d'accompagner les investissements envisagés - l'augmentation en lits (up gradation / acquisition / nouvel établissement / agrandissement / joint-venture etc.)</p>	<p>2 Accompagnement en individuel dans l'augmentation des lits</p> <p>Grande taille productivité forte</p> <p>Finalités identiques que pour la position 1. Le chef d'établissement appréciera d'échanger en interne avec ses équipiers et de dégager les plans de changement à réaliser.</p> <p>Il s'agira d'accompagner les investissements envisagés - l'augmentation en lits (up gradation / acquisition / nouvel établissement / agrandissement / joint-venture etc.)</p>
	<p>3 Accompagnement en collectif dans l'augmentation de la productivité des lits</p> <p>Petite taille productivité faible</p> <p>Il est probablement que le chef d'établissement appréciera d'échanger en groupe. Un accompagnement collectif, type atelier, alterné avec un accompagnement individualisé pourra être adapté.</p> <p>On visera l'amélioration de la productivité des lits : ce qui passe par l'optimisation du marketing mix : revisiter le produit / revisiter la commercialisation / la communication / la stratégie de prix.</p>	<p>4 Accompagnement en individuel dans l'augmentation de la productivité des lits</p> <p>Grande taille productivité forte</p> <p>Finalités identiques que pour la position 1. Le chef d'établissement appréciera d'échanger interne avec ses équipiers.</p> <p>Il s'agira d'accompagner à l'optimisation du marketing mix : revisiter le produit / revisiter la commercialisation / la communication / la stratégie de prix.</p>
	Petits établissements sur le territoire	Gros établissements sur le territoire

ABONNEMENT ANNUEL MATRICE PLM

- Abonnement 700 HT
- Désengagement possible avant le 30 septembre pour l'année suivante, par simple mail.

[VOIR un extrait de dossier](#)

[Assister gratuitement à une atelier de présentation](#)

[Obtenir un devis](#)



Félix LABONNE

04 84 25 56 57

06 74 37 37 17

flabonne@nouveauxterritoires.fr

En exclusivité chez :

**Nouveaux
Territoires**