

Le positionnement de « South from above »

Le positionnement demeure une étape clef dans la démarche marketing puisqu'elle permet de forger une perception dans la mémoire du consommateur sur le produit. Un bon positionnement consistera donc à détecter nos avantages concurrentiels par la présentation d'une offre différenciée qui soit la mieux adaptée à nos clients et avec la meilleure tarification possible. Pour ce faire, un bon choix de publicité, relations publiques, mécénat et bien d'autres outils s'avère important.

*Cette composante du marketing stratégique constitue la pierre angulaire entre la mise en exergue des **atouts du produit**, la **détection des attentes du public** et l'élaboration d'une **veille concurrentielle**.*

1/Les atouts de notre produit :

Le circuit commercialisé par notre agence sous le nom de « South from above » évoque toutes les qualités qui peuvent faire l'objet d'un produit de qualité .En effet, le voyage propose un pêle-mêle d'activités à la fois divertissantes, réactives mais surtout émotionnelles.

Envie de faire une pause à l'agitation urbaine et profiter des moments de détente qui suscitent un sentiment admiratif ? Les Terres d'Amanar sont là afin de répondre à vos attentes, cette réserve naturelle d'énergie est le lieu euphorique pour se détendre : tyroliennes, randonnées, escalades et bien d'autres activités vous transmettrons à un monde d'enchantement .

En outre, nous proposons à notre cible juvénile un tour à la montgolfière, un balcon unique depuis lequel vous percevrez Marrakech et les montagnes de l'Atlas sous leurs tournures les plus ensorcelantes.

Au programme : une visite à l'auberge du Nid d'Aigle, destination préférée des fideles à la parapente, toutefois d'autres activités vous seront proposées tel le surf, la pêche, les randonnées à pied à vélo ou simplement le plaisir de flâner dans les villes et villages alentours.

Une destination paradisiaque est aussi au rendez-vous, et oui la Vallée du paradis ! Le camping est longé par la rivière l'Agay qui est une rivière navigable rejoignant la mer, au pied de l'Esterel, le camping vous offre une vue sur les roches rouges du massif et est un pied à terre idéal pour partir en randonnée.

Ceci n'est qu'un petit échantillon de notre dessein, mais la liste demeure bien longue !

2/Détection des attentes de notre public :

Pour parvenir à faire un positionnement parfait de notre voyage, il va falloir détecter les attentes de sa cible .Après avoir mené plusieurs études de satisfaction, nous sommes arrivés à dresser un résumé pyramidal qui illustrent ce que nos clients recherchent effectivement !

- **Prix** : Tout client cherchera à effectuer un achat malin à un prix juste, c'est pour cette raison que notre offre à essayé de personnaliser le prix du voyage (un prix adapté à la politique d'écrémage que nous menons)
- **Sécurité** : La sécurité des personnes et de leurs bien s'avère indispensable, la sécurité concerne également la transparence et la simplicité de l'offre.
- **Qualité-Confort** : Notre agence a pour hymne d'associer le couple : souplesse de la prestation à la personnalisation de l'offre.
- **Plaisir** : la volupté du relationnel, la théâtralisation et la fluidité du service !
- **Bien-être** : Sommeil –alimentation, activité physique, insonorisation, antistress !
- **Ethique** : L'engagement envers société et les gestes écologiques de base constituent la principale vocation de l'agence !

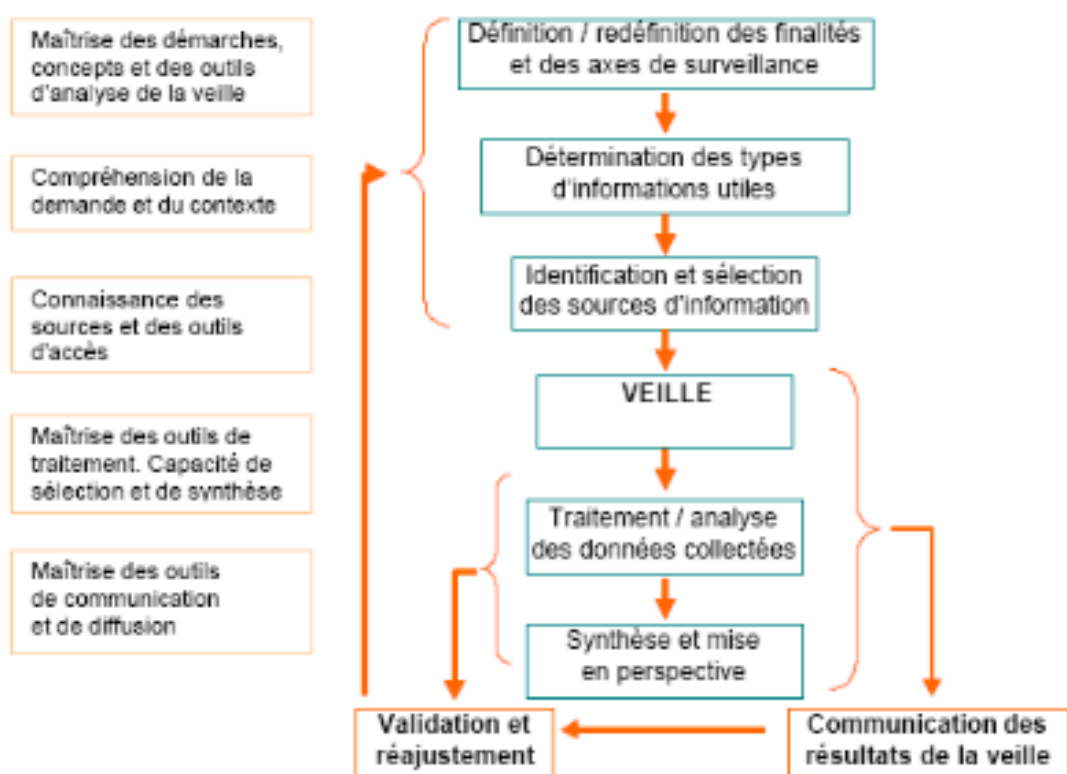


3/La Veille concurrentielle :

Notre équipe procède constamment à une veille concurrentielle qui est un état ou dispositif de surveillance continue des actions et produits de nos concurrents actuels et potentiels.

Elle peut se faire par le biais de services ou outils spécifiques (piges, veille média, veille Internet..) et par une mobilisation des salariés.

Le processus de veille adopté est illustré par le schéma suivant :



veille concurrentielle que nous menons a donc pour buts d' :

- Analyser les expériences d'entreprises ayant des activités similaires.
- Détecter les menaces éventuelles et saisir les opportunités existantes.
- Faciliter la prise de décisions, en évitant le plus possible les pièges et les erreurs.

