



Activinix

Les 9 leviers

pour dynamiser vos ventes et votre offre œnotourisme dans un marché du vin en mutation

(et beaucoup d'exploitants passent à côté)

Le marché du vin traverse une période charnière.

Baisse de la consommation, évolution des habitudes, pression sur les marges, dépendance aux intermédiaires...

Aujourd'hui, produire de bons vins ne suffit plus toujours à assurer la pérennité d'un domaine.

Face à ce constat, de plus en plus de domaines viticoles, caves et maisons de vin font le même choix :

👉 reprendre la main sur leur commercialisation en développant la vente directe et l'œnotourisme.

Ce guide a pour objectif de vous partager 9 leviers concrets pour faire évoluer votre modèle, puis 10 conseils pratiques pour structurer durablement cette transition.

SOMMAIRE

LES 9 LEVIERS POUR DÉVELOPPER VOS VENTES	PAGE 3
LES 10 CONSEILS POUR STRUCTURER VOTRE OFFRE	PAGE 12
ACTIVINIX : CENTRALISER POUR MIEUX VENDRE	PAGE 14

Vendre plus en direct pour préserver vos marges

La dépendance aux circuits traditionnels (GMS, cavistes, restaurateurs) implique souvent des marges réduites.

Développer la vente directe permet de :

- mieux maîtriser vos prix,
- sécuriser vos revenus,
- créer un lien direct avec vos clients.

VENTE DIRECTE



Transformer une bouteille en expérience

Aujourd'hui, les consommateurs n'achètent plus seulement un vin, mais une histoire, un lieu, une émotion.

Visites, dégustations, ateliers ou événements donnent du sens à l'achat, renforcent la valeur perçue et favorisent la fidélité.

👉 Dans un marché en baisse, l'expérience devient un levier clé pour se différencier et créer un lien durable avec vos clients.

CRÉER UNE HISTOIRE



Développer l'œnotourisme comme source de revenus

L'œnotourisme n'est plus un bonus, mais un véritable levier économique :

- activités payantes,
- ventes complémentaires,
- bouche-à-oreille puissant.

Un visiteur bien accueilli devient souvent un client régulier.

DÉVELOPPER L'ŒNOTOURISME



LEVIER 4

Simplifier le parcours client

Un parcours complexe freine l'achat.

Les clients attendent aujourd'hui de :

- réserver facilement,
- payer en ligne,
- recevoir des confirmations claires,
- vivre une expérience fluide.

La simplicité est devenue un avantage concurrentiel.

FLUIDIFIER L'EXPÉRIENCE



LEVIER 5

Réunir produits et expériences en une seule chose

Gérer séparément ventes de vin, réservations, stocks et plannings complique le quotidien et multiplie les risques d'erreur.

Centraliser produits et expériences permet de gagner du temps, de simplifier la gestion et d'apporter plus de sérénité.

☞ Dans un contexte de marché tendu, l'efficacité devient un levier de performance à part entière.

SIMPLIFIER LA GESTION



Gagner du temps grâce à l'automatisation

Emails de confirmation, rappels, gestion des places ou paiements mobilisent du temps au quotidien.

Automatiser ces tâches permet de se recentrer sur l'essentiel : le métier de vigneron et la qualité de l'accueil.

AUTOMATISER SES TÂCHES



LEVIER 7

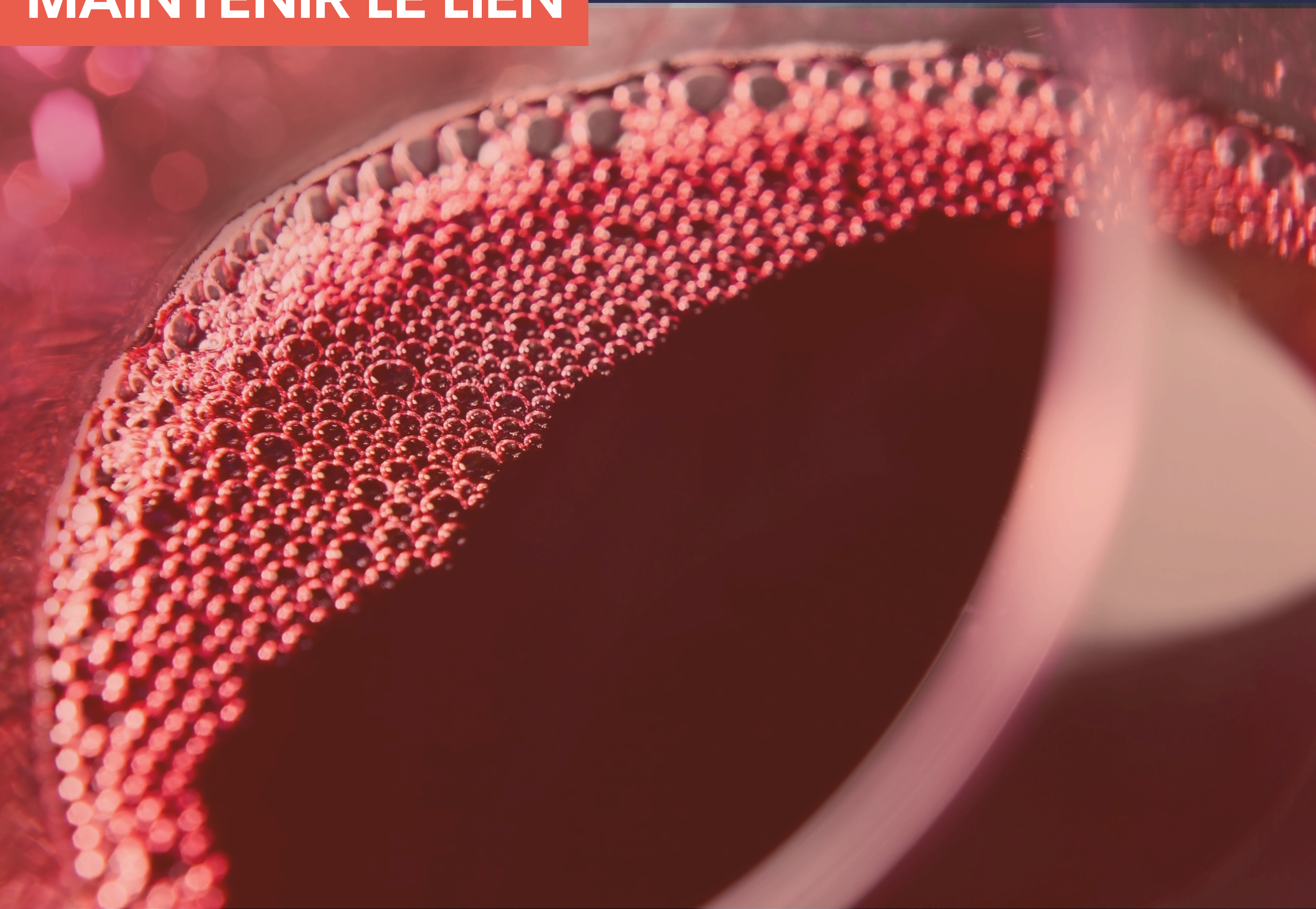
Fidéliser grâce à une relation continue

Un client venu une fois peut revenir, à condition de maintenir le lien après la visite.

Faciliter le réassort, proposer de nouvelles expériences et rester en contact transforme la fidélisation en levier durable.

👉 La relation client devient un vrai moteur de chiffre d'affaires.

MAINTENIR LE LIEN



LEVIER 8

Aller chercher des clients là où on ne vous attend pas.

Touristes étrangers, entreprises ou groupes représentent de nouvelles opportunités de développement.

Proposer une expérience accessible en ligne, claire et multilingue permet d'élargir votre audience au-delà du territoire local.

CRÉER DU MULTILINGUE



Valoriser votre image et votre professionnalisme

Une offre claire et bien présentée renforce la perception de qualité de votre domaine.

Une expérience digitale cohérente valorise votre savoir-faire autant que vos vins.

MONTREZ VOTRE SAVOIR-FAIRE





LES 10 CONSEILS POUR DÉVELOPPER VOS VENTES ET VOTRE OFFRE ŒNOTOURISME

Pour sécuriser vos revenus et structurer votre développement :

- 1 Clarifiez vos offres**
Présentez clairement vos vins, visites et expériences pour faciliter le choix.
- 2 Structurez vos tarifs**
Définissez des prix cohérents, assumés et lisibles pour renforcer la valeur perçue.
- 3 Facilitez la réservation**
Réduisez les frictions pour permettre à vos clients de réserver simplement.
- 4 Anticipez vos capacités d'accueil**
Fixez des jauges pour éviter la surcharge et garantir une expérience de qualité.
- 5 Organisez vos plannings**
Planifier vos créneaux vous permet de mieux répartir les flux et de gagner en sérénité.
- 6 Sécurisez les paiements**
Un paiement clair et fiable rassure vos clients et limite les annulations de dernière minute.



LES 10 CONSEILS POUR DÉVELOPPER VOS VENTES ET VOTRE ŒNOTOURISME

7 **Préparez l'après-visite**
Prévoyez des points de contact après l'expérience pour prolonger la relation.

8 **Adaptez-vous aux clientèles variées**
Pensez groupes, entreprises et visiteurs étrangers dès la conception de vos offres.

9 **Suivez vos performances**
Analysez vos ventes et vos réservations pour ajuster vos offres au fil du temps.

10 **Appuyez-vous sur un outil adapté à votre métier**
Un outil pensé pour le vin et l'œnotourisme facilite la mise en œuvre de ces bonnes pratiques au quotidien.

Activinix

NOTRE OFFRE

Un seul outil pour vendre vos vins et vos expériences simplement

Activinix est une plateforme de vente et de réservation en ligne, conçue spécifiquement pour les domaines viticoles, caves, maisons de vin et acteurs de l'œnotourisme.

Dans un marché du vin en baisse, Activinix vous aide à reprendre la maîtrise de votre commercialisation, à développer la vente directe et à structurer durablement votre offre œnotouristique.

Notre mission

Offrir aux professionnels du vin une solution simple, efficace et sans commission pour vendre leurs produits et leurs expériences, tout en améliorant l'expérience client et la gestion quotidienne.





NOTRE OFFRE

Pourquoi choisir **Activinix** ?

- Une solution pensée pour **votre métier**

Activinix est conçu pour répondre aux réalités du terrain : vente de vin, visites, dégustations, événements, gestion des créneaux et des capacités.

- Une plateforme **tout-en-un**

Produits, expériences, réservations, paiements, stocks et plannings sont centralisés dans un seul outil.

- Vente **sans commission**

Vous conservez la maîtrise de vos marges (hors frais de paiement sécurisé).

- Une expérience client **fluide et moderne**

Réservation en ligne, paiement sécurisé, confirmations et rappels automatiques, interface claire et multilingue.

- Un accompagnement **humain**

Chaque projet est paramétré et suivi pour s'adapter à votre domaine, à vos offres et à vos objectifs.



Activinix

Digitaliser, simplifier vos
expériences oenotouristiques



NOTRE OFFRE

Et quels sont **les avantages** ?

- Version **française** et **anglaise** de base
- Couleur adaptée à votre **identité graphique**
- **Moteur de recherche** (Contenu et produits)
- Inscription à la **newsletter** / **Réseaux sociaux**
- Formulaire de **contact**
- **Panier unifié**, possibilité d'acheter des produits et de s'inscrire à des événements
- **Paiement sécurisé** par PayPlug, avec possibilité de paiement par Apple Pay, Amex



SIMPLIFIEZ
LA VENTE ET LA VENTE
DE VOS EXPÉRIENCES
ŒNOTOURISTIQUES.



RÉVÉLER
L'EXPÉRIENCE DU TERROIR.
Activinix



Activinix

CONTACTEZ-NOUS

Révéléateur d'expérience et de terroir.

Une solution **e-commerce** et **billetterie** complète pour gérer
votre activité de **A à Z**.

Faites appel à Activinix, la plateforme dédiée aux domaines viticoles et aux acteurs de l'œnotourisme, pour simplifier la vente de vos produits et de vos expériences, sans commission et sans complexité.

Téléphone : 06 58 25 83 55

E-mail : bonjour@conseildupro.fr

Site web : activinix.fr

Retrouvez-nous aussi sur :

LinkedIn · Instagram · Facebook

PLUS D'INFOS



ou pcbd.fr/4Dhzi