

# RECOMMANDATIONS & FICHES ACTION

# **PISTES DE REFLEXION: MMSA**



# **CONSTAT**

- Les niveaux de notoriété des Musées
- Les attentes à l'égard de Musées à visiter
- · Les sensibilités aux infrastructures

sont différents selon les cibles haut-rhinoise ou hors d'Alsace.

# **REPONSE**

UN BESOIN DE SUPPORTS ET D'ACTIONS DIFFERENTS SELON LES CIBLES

# **ACTIONS REQUISES**

Les supports transversaux à plusieurs musées gagneraient à être adaptés selon ces 2 cibles:

FICHE ACTION 1: Réactualiser la brochure « Etes-vous surs d'avoir tout vu ? » en local,

**FICHE ACTION 2**: Créer un récapitulatif classé par musées ou en grands thèmes d'intérêts pour le hors Alsace.

# **PISTES DE REFLEXION: MMSA**



# **CONSTAT**

La Nuit des Mystères fonctionne parfaitement

Mais son impact reste ponctuel.

# **REPONSE**

UN DEVELOPPEMENT D'ANIMATIONS TRANSVERSALES EN PLUS DE LA NUIT DES MYSTERES

# **ACTIONS REQUISES**

**FICHE ACTION 3**: Mettre en place une Journée à tarif préférentiel (entrée + transport) déconnectée de tout jeu, pour drainer des intéressés sur certains musées périphériques.

FICHE ACTION 4: Rappeler les principes fondateurs (tarif préférentiel, tous les musées...) de La Nuit des Mystères en communication améliorerait sa pertinence.

FICHE ACTION 5: Choisir un thème qui puisse être repris par chaque musée serait un plus.

# **PISTES DE REFLEXION: MMSA**



# **CONSTAT**

Certains hôteliers ou restaurateurs restent sur une connaissance des musées datée ou uniquement par ouï-dire de leurs clients

Les autocaristes ne connaissent que peu de musées sur Mulhouse

### **REPONSE**

REACTUALISER LA CONNAISSANCE DES MUSEES PAR LES OPERATEURS TOURISTIQUES

# **ACTIONS REQUISES**

FICHE ACTION 6: Organiser une opération d'invitations de leurs personnels serait un plus.

**FICHE ACTION 7**: leurs attentes étant très spécifiques, et liées à des aspects très organisationnels, une campagne de **marketing direct** semble opportune. Elle suppose l'élaboration d'un support simple, reprenant les principaux aspects en lien avec leurs cibles potentielles

# **PISTES DE REFLEXION : MUSEES**



### FICHE ACTION 8: SIGNALISATION & INFORMATIONS PRATIQUES

- Signaler le Musée Historique et la Kunsthalle
- Donner des informations quant aux possibilités de stationnement aux alentours pour les musées du Centre Ville
- Mieux communiquer sur l'accessibilité des musées en transports en commun et mieux les matérialiser sur les plans Soléa notamment.

# FICHE ACTION 9: RENDRE LES MUSEES PLUS ACCESSIBLES A DES PUBLICS NEOPHYTES

- Faire la chasse à l'ennui, vendre de la nouveauté, du renouvellement, de l'amusement.
- Rendre les musées moins rébarbatifs pour les enfants (parcours simplifiés, interactifs, animés, jeux...).
- ANIMER! C'est le maître mot pour beaucoup de musées.

### FICHE ACTION 10: COMMUNIQUER SUR LES MUSEES

- Travailler la <u>présence à l'esprit</u> des <u>plus petits musées</u> au <u>niveau local (</u>connus mais surtout en assisté).par opération de parrainage d'émissions radio locales
- Augmenter la <u>notoriété des musées hors Alsace</u> (ex : 63% des Potentiels hors Alsace ne connaissent pas la Cité de l'Automobile). Possibilité d'axer les communications suivant les périodes (ex : avant l'été communication à destination des familles avec enfants, sur Electropolis, Wesserling...).
- Communiquer sur les contenus mal connus (importance des collections...).
- Informer des tarifs et de l'absence d'attente auprès des grandes agglomérations.