



SOUHAITEZ-VOUS TRAVAILLER AVEC L'INDUSTRIE DU VOYAGE?

LISTE DE CONTRÔLE DE PRÉPARATION AU MARCHÉ DE L'INDUSTRIE DU VOYAGE

Le fait de travailler avec l'industrie du voyage vous permet d'attirer des voyageurs qui autrement ne trouveraient pas votre entreprise et ne retiendraient pas vos services. Ces voyageurs viennent de l'étranger, en particulier d'Allemagne, du Royaume-Uni et de France, ainsi que des États-Unis et du Canada. Ils font affaire avec un voyageur qui s'occupe des réservations pour eux, pour des groupes de taille variée : voyageurs indépendants (1 à 9 personnes), groupes de petite et moyenne taille (10 à 30 personnes) ou grands groupes (30 à 50 personnes). Les partenariats conclus entre l'industrie du voyage et ses fournisseurs sont à long terme. Les réservations générées par les partenaires de l'industrie du voyage sont généralement faites bien avant celles faites de façon traditionnelle directement par les consommateurs, et les méthodes de conduite des affaires, de passation de contrats, de tarification, de gestion des stocks et de gestion des comptes sont probablement différentes de votre façon actuelle de faire des affaires. Pour savoir si vous pouvez attirer de nouveaux clients auprès des joueurs de l'industrie du voyage, passez en revue la liste de contrôle suivante.

Cochez toutes les réponses qui s'appliquent.

- Je souhaite attirer des individus et des petits groupes de 2 à 9 voyageurs ou des groupes d'affaires (10 à 54 voyageurs).
- J'ai un produit ou une expérience qui convient bien à la taille du groupe que j'aimerais attirer.
- Je suis en mesure de proposer des expériences de qualité et un excellent service aux clients de l'industrie du voyage et à leurs invités.
- Je peux prendre des réservations toute l'année (même si mon activité est saisonnière).
- Je suis en mesure de répondre aux réservations et aux demandes de renseignements dans les 24 heures, toute l'année.
- Je peux fixer et garantir un prix au moins un an à l'avance.
- Je serais d'accord pour payer une commission ou proposer des tarifs nets réduits pour les nouvelles affaires générées grâce aux partenariats avec l'industrie du voyage.
- Je comprends que j'aurais besoin de disposer d'un certain espace pour les clients de l'industrie du voyage, soit dans un bloc préétabli (jusqu'à plusieurs mois à l'avance), soit sur demande. (L'industrie du voyage tend à réserver au cours et en dehors des mois de pointe traditionnels.)
- Je reconnais que les voyageurs internationaux peuvent avoir des besoins différents de ceux de mes voyageurs nationaux et américains et je serais prêt à explorer des moyens de répondre à ces besoins.
- Je souhaite établir des partenariats à long terme avec les clients de l'industrie du voyage.
- Je serais d'accord pour négocier et signer des contrats avec des clients de l'industrie du voyage pour travailler avec eux.

- Je pourrais consacrer des ressources à la vente pour l'industrie du voyage, que ce soit en travaillant avec mon organisation de marketing de destinations (OMD) ou ma commission de services régionaux (CSR), en répondant aux clients potentiels, en participant aux marchés de l'industrie du voyage, en disposant d'outils de commercialisation comme une fiche de vente ou d'autres tactiques de vente et de commercialisation.
- Je consacrerai du temps à l'industrie du voyage, même si cela peut prendre quelques années avant que les affaires ne se concrétisent.

Si vous avez coché la plupart ou la totalité de ces déclarations, travailler avec l'industrie du voyage pourrait vous convenir parfaitement! Veuillez contacter votre OMD ou votre commission de services régionaux pour vous renseigner sur les besoins et les attentes de l'industrie du voyage et pour découvrir si ce secteur convient à votre entreprise.