

Message de l'équipe des ventes

Votre Office du tourisme et des congrès et plusieurs intervenants sont partis sur la route avec un concept très original cet automne. En effet, le « Québec City Express Bus » était une façon unique de faire la promotion de Québec auprès des agents de voyages et des grossistes en Ontario et en Nouvelle-Angleterre.

Nous prenons ici quelques lignes pour expliquer les objectifs et le « modus operandi » de ce type de promotion.

Les voyages de sollicitation organisés par l'Office avec et pour ses membres ont pour objectif de mettre en valeur la région de Québec comme destination unique et dynamique. Ils doivent aussi faire connaître les intervenants et les produits présents dans la région qui sont susceptibles d'intéresser les différents types de clientèles ou celles qui ont des intérêts spécifiques.

L'un des principes de base qui sous-tendent ces actions de promotion est le suivant : nous travaillons en tant que région et non en tant que plusieurs entreprises individuelles. Le Château Frontenac, les fortifications de Québec, la chute Montmorency, etc. ne sont pas les seuls points forts de Québec. Mais en combinaison avec les autres produits, voilà notre FORCE comme destination ! Il ne faut pas se le cacher, nous ne sommes pas la seule destination à travers le monde, nous avons des points forts mais d'autres destinations en ont aussi et la compétition est féroce !

En tant qu'Office, nous représentons la RÉGION DE QUÉBEC et le voyage de sollicitation est organisé par l'Office et pour l'ensemble de ses membres. Bien entendu, ceux qui participent aux voyages de sollicitation ont un avantage considérable sur les autres membres. Les voyages de sollicitation ont pour but :

1. de faire rencontrer des compagnies qui viennent déjà à Québec et qui utilisent déjà vos services, mais qui veulent en savoir plus long sur votre entreprise.
2. de faire rencontrer des compagnies qui viennent déjà à Québec, qui



Le « Québec City Express Bus »

n'utilisent pas encore vos services, mais qui veulent se renseigner sur votre entreprise.

3. de faire rencontrer des compagnies qui ne viennent pas encore à Québec et de réussir à leur vendre l'idée de faire un programme à destination de la région de Québec.

Bien sûr, tous les clients rencontrés ne seront pas intéressés par votre entreprise, c'est le jeu de la VENTE ! Cependant, nous sommes certains que plusieurs compagnies vous ouvriront leurs portes grâce aux contacts de l'Office, aux voyages de sollicitation organisés par l'Office et au travail COMMUN des membres de Québec pour VENDRE la région de Québec. Les intervenants doivent assurer par la suite un bon suivi pour arrimer les ententes prises lors des voyages de sollicitation.

Alors, si vous avez l'intention de travailler en tant que FORCE RÉGIONALE, de vous impliquer dans l'organisation du voyage et de collaborer au succès de tels voyages, vous êtes les bienvenus. Sachez qu'il y a très peu d'offices du tourisme qui organisent des voyages de cette sorte pour leurs membres car cela demande une énorme planification et beaucoup d'énergie. Nous le faisons, en collaboration avec nos membres, car nous croyons que c'est une façon de se démarquer des destinations concurrentes.

Merci de votre collaboration !

La division Promotion, ventes et services

Renseignements : François-Jean Viel
(francois-jean.viel@cuq.qc.ca) et
Michel Carmichael
(michel.carmichael@cuq.qc.ca).



Les participants au voyage de sollicitation en Ontario (26 au 30 novembre).