

Préparation et coûts reliés à une bourse touristique

Distribution, International, Marketing · publié le 5 juin 2018 · Commenter



Je suis toujours abasourdi de voir comment certains vendeurs qui participent à des bourses touristiques le font à parler au téléphone ou à des collègues, les bras croisés à attendre, ou bien à se remettre de la veille, **alors qu'ils devraient chercher de nouveaux clients!**

Une bourse touristique se prépare **entre six et sept mois avant la tenue de l'événement**. Il y a différentes étapes à franchir avant d'arriver au jour UN. Après la logistique de la bourse, commence la préparation, avant même que la liste des acheteurs soit disponible. Vous devez épilucher les profils, un après l'autre et noter ceux qui représentent un haut à aucun potentiel pour votre entreprise, en passant en premier ceux que vous ne connaissez pas; une bourse touristique n'est pas un terrain de jeu ou vous voulez revoir vos amis! Vous devez regarder leur site Web pour en apprendre plus sur l'acheteur et quelques fois leurs médias sociaux.

Annotez et mettez en évidence sur chacun des profils les **questions** que vous devez poser, sur quoi vous devez mettre l'emphase, comparez son profil avec le profil que vous avez dans votre base de données. Si vous avez des doutes, écrivez la question sur le profil et posez-la lors du rendez-vous. Lorsque les rendez-vous sont confirmés, sortez les profils de votre base de données ou faites une copie du profil de l'acheteur. Envoyez un **court courriel en texte** et non en série de «URLS» personnalisé à chacun pour vous présenter et introduire les produits/services que vous offrez. Prenez aussi le temps de regarder les profils des vendeurs, car il est important de savoir qui sera sur le plancher, votre compétition et vos collègues.

Jour UN – vous avez votre cahier de route; avec plusieurs couleurs, des notes, etc. Ceci est votre bible de connaissances et de questions! Vous devez savoir qui vous allez rencontrer et qui vous désirez rencontrer. **Vous devez savoir sur chacun d'eux:** ce qu'il fait, ce qu'il recherche, si c'est la première fois ou quand vous l'avez rencontré pour la dernière fois et le business qu'il vous a apporté durant l'année. Vous devez courir après ceux qui vous ont demandé mais qui n'ont pas obtenu de rendez-vous avec vous. Vous devez rencontrer les représentants de Destination Canada, QuébecOriginal et les compagnies aériennes pour leurs faire connaître votre produit.

Que ce soit des rendez-vous de 8, 10, 11 minutes, vous aurez toujours le temps de vendre votre produit/service et vous aurez le temps de parler de la température. Il s'agit seulement d'utiliser un peu de logique, de connaissances générales et aussi savoir à qui on parle = **PRÉPARATION!**

Après la bourse, vous devez mettre votre base de données à jour avec les contacts établis, leurs commentaires, leurs produits, faire les «I Like» sur leur page Facebook, WeChat, Twitter et autres et faire le suivi des demandes spéciales. Préparez-vous un **courriel type** pour faire votre suivi auprès des acheteurs, sans oublier de l'adapter à chacun d'eux. Les «it was nice meeting with you» quand vous n'avez jamais rencontré la personne, c'est un peu manqué dans votre marketing 101!

Il ne suffit pas seulement d'être présent à une bourse, il faut être **préparé!** Maintenant, parlons \$\$\$? Eh bien voici, pour participer à une bourse avec rendez-vous, vous devez calculer **environ 5500\$** (inscriptions, dépenses pour une personne). En plus, n'oubliez pas que vous avez le salaire de la personne, ses charges sociales et le temps avant et après qu'elle passe à se préparer et à faire les suivis et a-t-elle la connaissance du marché et des clients?

Avec **plus de 30 ans d'expérience** dans les bourses touristiques, j'ai rencontré des milliers de clients et je continue toujours à en rencontrer de nouveaux. Je ne suis pas impressionné par des Showcase Canada, des WTM, des NTA, car je les ai déjà toutes faites ou presque! Plusieurs personnes me connaissent et je connais plusieurs personnes – tant du côté acheteurs que vendeurs et non seulement dans ma cour. **Mon secret** – quand j'arrive à une bourse – je sais qui je dois rencontrer et qui je veux rencontrer, car je suis préparé. Après autant d'année, ma préparation avant une bourse reste toujours la même – j'ai seulement mis de côté les numéros de télécopie pour les remplacer par les médias sociaux.

"You always amaze me! You have been so good about providing the best information. So, we are well on our way. Your suggestions for restaurants and hotels are excellent. Thank you!" – **Ted Nelson, Hospitality Tours**

Mes clients ont payé environ 2650\$ tout compris pour avoir une présence «préparée» sur le plancher de Rendez-vous Canada, et recevoir un rapport final détaillé, la liste des personnes rencontrées officiellement ou non et les «leads » urgents. Avec la différence en \$\$\$, ils pourront prendre part à d'autres bourses touristiques. Alors à la fin, qui est cher? «Merci pour l'ensemble des commentaires. Très heureux d'avoir pu effectuer un peu de pénétration de marché dans ce secteur géographique. Mon but premier était d'afficher une certaine visibilité. En ce sens le but est atteint! – **Denis Côté, Best Western PLUS Centre-ville Québec / City Centre Quebec**

Nous offrons aussi d'autres services comme des mini-foires «**Chinese Luncheon à la française**», «**Encuentro Latino**», ainsi que des contrats de gestion de commercialisation et encore plus. Alors, aiguiser vos crayons et refaites vos calculs pour la saison automnale qui s'en vient! «Je te remercie d'avoir initié le premier Chinese luncheon! J'ai déjà des retombées imagines-toi donc! J'étais en pleine confiance lorsque je me suis engagée à participer et je planifie déjà être présente à la deuxième édition s'il y a! Mission accomplie!» – **Renée Bénard, Keolis**

Bon été et bonne saison touristique, mais tout ne s'arrête pas à l'été 2018!

François Jean Viel

Viel Marketing International inc.

francois@vielmarketing.com

(Je donnerai pour Bienvenue Québec plusieurs [webinaires de formation](#) en français)

Tags: [distribution](#) [François Jean Viel](#) [consultant](#)