

# LES DESSOUS D'UNE PLATEFORME DE VENTE D'UN RÉCEPTIF....

Ou comment on amène des touristes chez vous!

Et comment nous pourrions en amener encore plus!





# LES AVANTAGES D'UN RÉCEPTIF



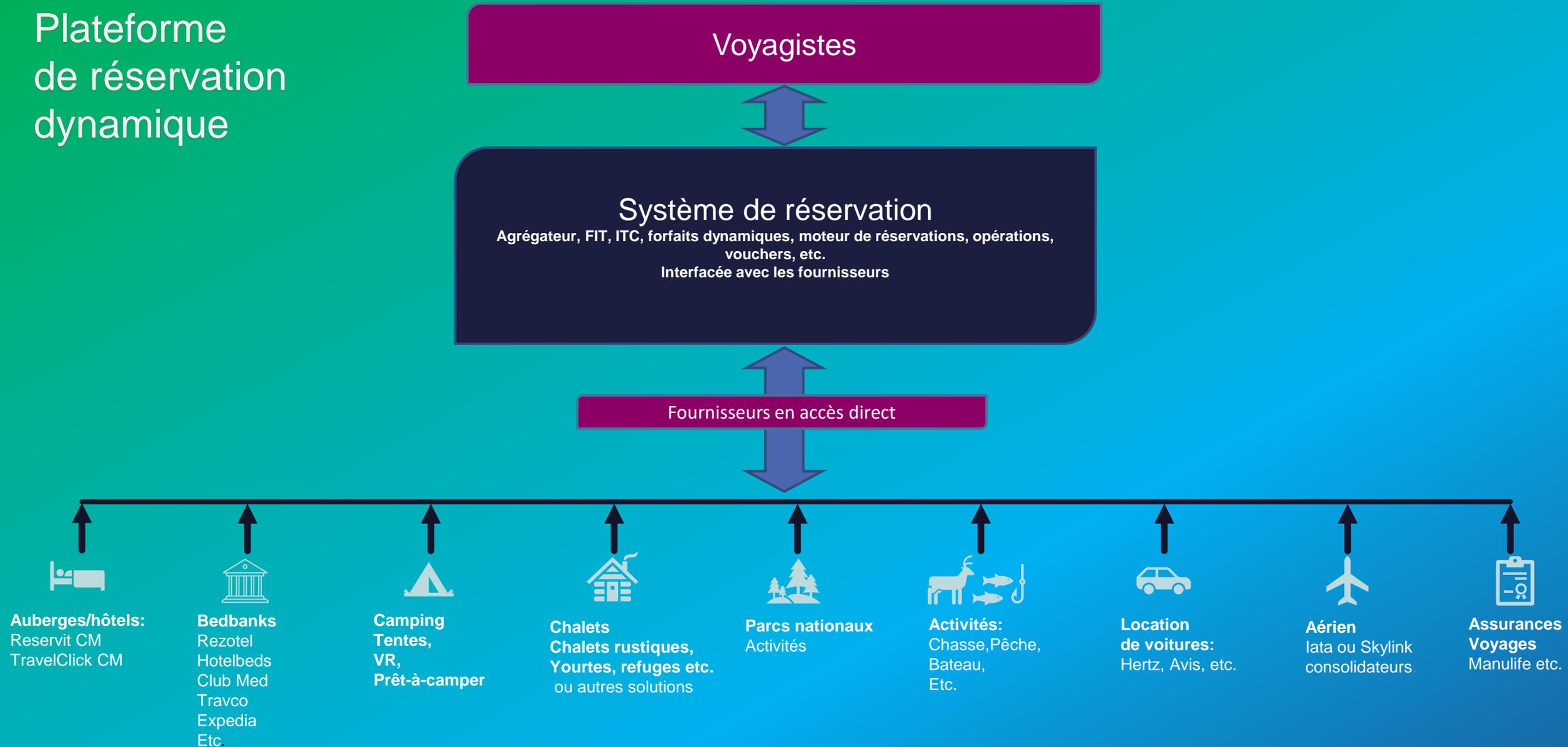
- Ouvrir les portes sur les marchés internationaux et vous donner accès à des millions de potentiels touristes
- Connaissance de la destination et ses produits, promotion de vos produits à l'étranger
- Connaissance des divers marchés et leurs spécificités
- Relations fortes et stables avec nos clients
- Forfaitisation de produits, plus-value pour les touristes
- Prolongation de la saison
- Simplification de la gestion des réservations, du personnel, de la tarification et paiement
- Et bien plus encore...

# L'IMPORTANCE DE LA CONNECTIVITÉ



- **Rapidité de l'offre**, de la disponibilité et de la tarification
- Accès à une offre variée, adaptée et ciblée
- Flexibilité
- **Gestion des réservations**, planification et contrats
- Accès privilégié avec les réceptifs

# Plateforme de réservation dynamique



# L'INFORMATISATION une préparation qui fait gagner du temps !

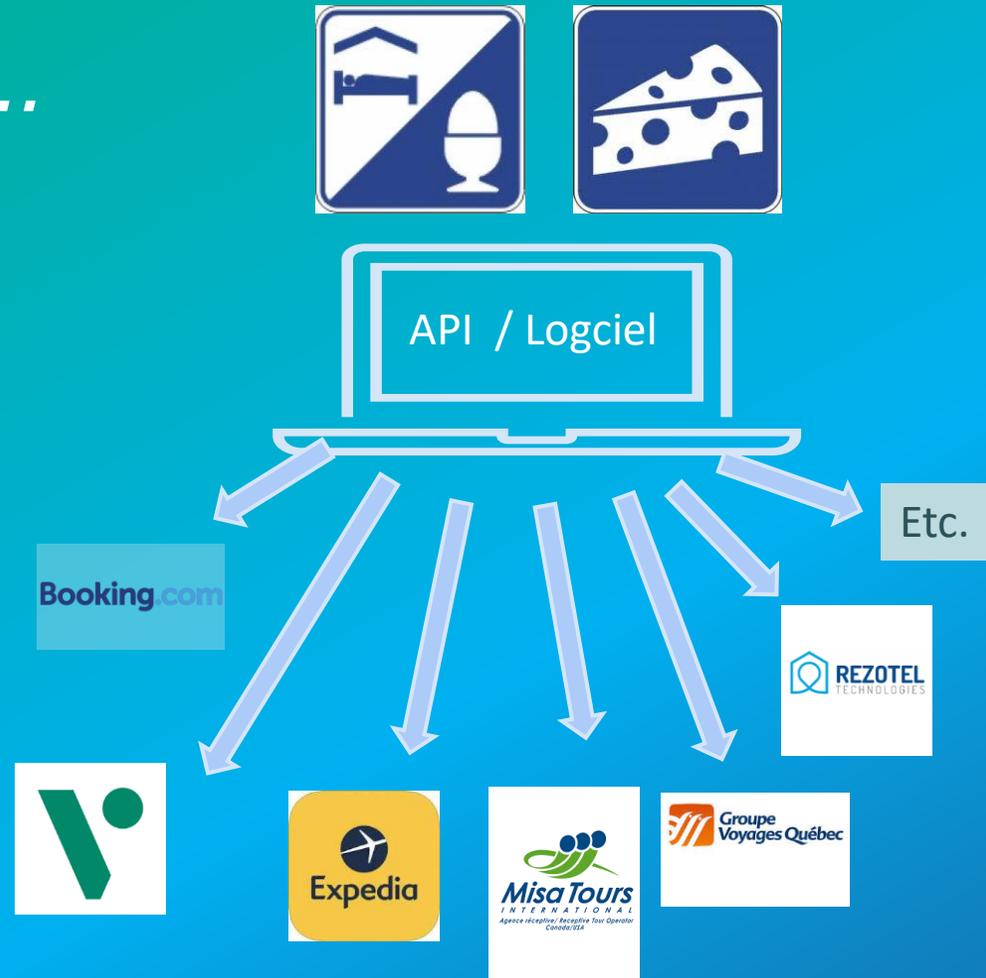
- Les sites web transactionnels est un premier pas;
- Un site web transactionnel **à jour** sert aussi à faire face au manque de ressources; une solution qui permet aux voyageurs de se connecter aux entreprises pour les distribuer;
- Une plateforme reconnue et déjà établie facilite la connectivité (simplicité);
- Vos ATR et l'ARF peuvent vous accompagner (recherche de solution et subvention);
- Subventions pour l'implantation et la gestion de votre nouveau système;
- Un canal transactionnel ouvert = forfaitisation et distribution de votre produit auprès du réseau des agences.

(TravelClick, Reservit Activités, Reservotron, Locateq, Libro, Entreprise)

# LE CHANNEL MANAGER...

*Chambres, horaires, langue du tour guidé, nombre de places disponible....*

Les réservations sont intégrées quelle que soit l'origine de la réservation.



# CONCLUSION

- Plusieurs voyagistes ont entamé un chantier important pour s'assurer que le virage numérique soit possible avec leurs clients et avec leurs fournisseurs;
- Le défi reste que plusieurs fournisseurs ne sont pas encore accessibles;
- Les clients des voyagistes, B2B et B2C sont de plus en plus habitués à avoir un choix plus large lorsqu'ils planifient leurs vacances ou leurs déplacements professionnels – réactivité et choix sont primordiaux;
- Tout comme pour vous, le temps est précieux. Un seul endroit pour tous les canaux et tous les contrats, c'est gagnant !

# MERCI !

POUR PLUS D'INFORMATIONS:

Manon Hamel : [mhamel@misatours.ca](mailto:mhamel@misatours.ca)