



Trade avec les Français : ce qu'il faut savoir...



- Bien préparer toutes les données qui concernent son entreprise: données pratiques comme les horaires, et services (parking, restaurant...) et données commerciales.
- Vos tarifs 2022 = super important ! Cela permettra de se faire une idée précise.
- C'est bien de parler de son attraction mais avoir une souplesse d'esprit. Les groupes viennent pour un programme donc sont susceptibles de demander des informations sur les attractions avoisinantes ou similaires. Votre entreprise/attraction s'inscrit dans une destination plus globale qu'il faut toujours mettre en avant !
- Essayez de voir par thématique, ça se fait de plus en plus, ce n'est plus seulement par zone géographique.
- Tourisme nature en pleine croissance: pour les amoureux de la nature et pour les familles. Mettre en avant les atouts naturels, les activités mais ne pas oublier le patrimoine à proximité (patrimoine culturel, immatériel...) car de plus en plus de touristes mixent les séjours nature avec visites patrimoniales/découvertes, savoir-faire...
- Tourisme urbain toujours très demandé! Quelles sont les différences entre les grosses villes et qu'ont-elles d'intéressant à offrir ?