



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



- La curiosité : s'intéresser à eux et leur demander d'où ils viennent (géographie / Pays de Galles, Irlande du Nord, Angleterre, Ecosse) et quel genre de business (Tour Op, Autocaristes, Association, ...)
- En fonction de leur réponse, adapter et élargir les arguments de vente de votre établissement.
- Ex. Si Autocariste en face et si vous êtes un hôtel, pouvoir parler d'attractions qui pourraient convenir à la clientèle du prospect, les distances entre l'hôtel et les lieux touristiques, aires de parkings, endroits pour manger, etc. Même chose si vous êtes une attraction, pouvoir suggérer des logements adéquats, d'autres attractions, distances etc...
- Important d'avoir une carte de la Belgique pour situer votre établissement + les autres que vous souhaitez mentionner (ils connaissent mal la Belgique/Wallonie).
- Le Brexit ? C'est un sujet qui divise donc restons diplomates et évitons le sujet. Ce qui nous intéresse surtout est de faire venir les touristes en Wallonie.
- Ne pas considérer qu'ils sont tous automatiquement des Anglais (sensibilités des Gallois, Ecosseis, Irlandais du Nord).
- A garder à l'esprit : Ce qui pourrait intéresser une personne venant de telle ou telle région dans votre zone géographique ? Des liens avec votre région et d'autres régions en GB.