

Etes-vous l'agence de voyages de demain, avec les outils d'aujourd'hui ?

Matrice d'évaluation pour mesurer votre degré de connectivité

Etes-vous l'agence de voyages de demain, avec les outils d'aujourd'hui ? Vous allez le savoir avec la matrice d'évaluation qui va vous permettre de mesurer le degré de connectivité de votre agence de voyages. Selon les réponses que vous allez apporter, les solutions technologiques, dont vous avez besoin, vous seront présentées. Avec cette matrice interactive, vous allez disposer d'un outil d'une très grande utilité pour vous aider à retrouver le chemin de la croissance.

Audit gratuit
Votre agence est-elle compétitive ?

amADEUS
Your technology partner

Facile et gratuit, évaluez votre agence en quelques minutes !

L'agence de demain est une agence « connectée ». Souhaitez-vous savoir si votre agence est connectée ?

Plus vous répondez à ces questions, plus nous pouvons vous proposer de solutions adaptées à votre agence et mesurer sa maturité.

L'objectif de cette agence est de vous offrir une expérience de l'activité de voyageur de tous les jours, simple et facile de « créer et connecter » de votre agence.

Méthode de l'agence :

- Production
- Logiciel de gestion et distribution
- Distribution et commercialisation
- Services de voyage
- Services de conseil et accompagnement de voyageur

Après l'évaluation, cet outil va vous proposer des conseils de mesure et vous donnera une liste d'outils de votre contrat et des solutions à votre disposition pour votre connectivité.

Les partenaires :

- AFST
- Tourisme

L'idée principale de la matrice d'évaluation est de mettre en relief les technologies qui vont vous aider à améliorer votre rentabilité, là où c'est nécessaire.

Les défis, en cette période de crise, sont immenses.

C'est la raison qui nous a poussés à lancer cette matrice d'évaluation en partenariat avec l'école Escaet, spécialisée dans la formation tourisme.

Une initiative qui a pour objectif de permettre aux agences de voyages de **valider leurs points forts** et de **connaître leurs points faibles**. La finalité est d'accéder de façon claire et synoptique à toutes les solutions dont elles ont besoin.

Amadeus est notre partenaire technologique qui a contribué à présenter les technologies innovantes qui vont aider les agences de voyages à améliorer leur performance.

L'agence de voyages de demain est à la fois offline et online

Il n'y a plus de dichotomie entre le commerce traditionnel et le commerce connecté. L'agence de voyages de demain est à la fois offline et online.

Pour capter, séduire, convaincre et fidéliser, le web, couplé avec les points de vente physique, représente l'alternative la plus efficace pour accroître ses ventes. Il n'est pas trop fort de parler d'une véritable révolution commerciale.

Elle apporte son lot de remise en cause, mais aussi d'opportunité. Jamais, les métiers de la distribution n'auront, à ce point, été obligés de faire évoluer leur modèle économique. Mais pour les agences de voyages, c'est une chance à saisir pour améliorer leur rentabilité.

Internet : incontournable

Les nouvelles technologies de l'information sont venues bousculer la vente des produits touristiques. Selon les différents modes de calcul, la part de l'e-tourisme dans l'e-commerce représente entre 35% et 42% de l'e-commerce. C'est considérable.

« Et cela va continuer, nous informe Guy RAFFOUR, car les consommateurs déclarent vouloir acheter de plus en plus sur Internet. C'est même le deuxième comportement le plus important, après la comparaison, mesuré par notre baromètre. » C'est donc plus qu'une tendance. C'est un changement significatif dans les habitudes d'achat des consommateurs.

Le président de RAFFOUR Interactif ajoute un commentaire à l'adresse des distributeurs : « Internet n'est pas un métier, c'est un média. Les agences peuvent vendre sur Internet. » Vendre sur Internet et vendre grâce à Internet pourrait-on ajouter.

La bonne nouvelle, pour les agences de voyages, c'est que, dans ce domaine, les champs des possibles s'élargissent de jour en jour avec : les stratégies BtoBtoC, les réseaux sociaux, les ventes additionnelles, les places de marché des réceptifs, les sites BtoB avec réservation en temps réel, les e-mailing ciblés automatiquement, etc .

Si vous disposez des bons outils, c'est à la portée de votre agence.

Les bons élèves ont les bons outils

Votre agence dispose-t-elle des équipements technologiques innovants pour conquérir des nouvelles strates de prospection et est-elle capable de fidéliser ses clients avec un CRM adapté ?

Le sondage effectué par i-tourisme fin 2012 montre qu'on est loin du compte. Les explications sont connues : manque de temps, budget limité, formation insuffisante, réorganisation jugée non prioritaire en période de crise, absence de conseil, etc.

Et pourtant, si les marges se réduisent sous l'effet de la crise et de la concurrence des agences en ligne, ce n'est pas irréversible, et ce, grâce aux technologies.

Comment savoir si votre agence est bien équipée technologiquement ? Rien n'est plus efficace qu'un audit pour analyser le niveau technologique de votre agence.

Les fournisseurs le proposent régulièrement. Mais, avec notre matrice d'évaluation, vous disposez également d'un excellent moyen d'**analyser rapidement et concrètement votre organisation**.

Elle est interactive afin de vous permettre de mesurer précisément votre degré de connectivité. Vous allez pouvoir facilement vous "auto évaluer" pour savoir où se trouve les pistes d'amélioration de votre agence.

Savoir c'est pouvoir

Selon les réponses apportées aux questions posées par cette matrice d'évaluation, vous allez pouvoir accéder aux solutions proposées par le marché.

L'idée principale est de mettre en relief les technologies qui vont vous aider à améliorer votre rentabilité, là où c'est nécessaire. Savoir, c'est la première étape : la plus déterminante d'une certaine façon, puisque c'est le point de départ.

Ensuite, comme la mise en œuvre est de plus en plus simple et de plus en plus accessible, elle est à la portée de votre agence. Le "pouvoir faire" n'est plus un obstacle. C'est la deuxième bonne nouvelle pour les agences de voyages.

Alors n'hésitez plus. Consacrez "un peu" de temps à répondre aux questions que nous avons préparées pour vous. Le "un peu" de temps peut se révéler être une véritable opportunité pour votre agence.

I-Tourisme et Tourmag.com

I-Tourisme est à l'origine de cette initiative. Mais sans le concours de ses partenaires, une telle entreprise n'aurait pas pu voir le jour. L'Escaet qui a très largement contribué à construire la matrice d'évaluation.

Amadeus qui, outre les solutions qu'il propose aux agences de voyages, a fourni l'assistance technique pour produire la matrice interactive et sa mise en ligne. TourMag, notre partenaire média, pour ajouter son audience à la nôtre afin de faire connaître ce projet aux professionnels du tourisme.

Et nos partenaires plus institutionnels : le SNAV et l'APST qui nous ont soutenus sans réserve. Enfin, merci au salon IFTM Top Résa, de sa confiance et de sa contribution à la popularité de cette initiative.

www.evaluer-mon-agence.com

AUTRES ARTICLES

- ▶ IFTM Top Resa 2.0 : nouveaux outils techno pour améliorer l'expérience visiteurs
- ▶ CRT Paca : un nouveau site Internet sur l'éco-tourisme
- ▶ Nouvellesiles.com repense son site Internet pour plonger le visiteur au coeur du voyage
- ▶ Gowex veut offrir le Wi-Fi dans les gares et les aéroport français et belges
- ▶ TOTEC : comment maîtriser la multiplicité des canaux de communication sur la Toile ?