



LUNCH VIRTUEL AVEC L'ATR

CRÉER UN FORFAIT OU UNE PROMOTION

18 mai 2023

*Par Anne Bourgeois et Frédéric Myrand
Tourisme Îles de la Madeleine*

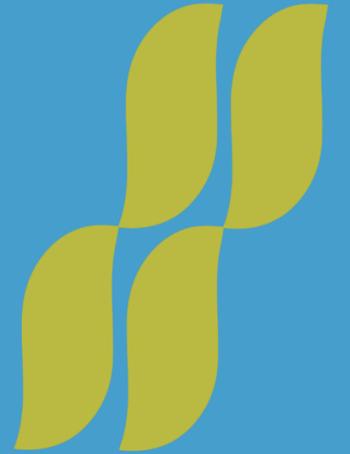
1 — DÉFINITIONS

FORFAIT VS PROMOTION



Promotion

Une promotion est une opération marketing qui consiste à influencer le comportement d'achat du consommateur. Elle vise à augmenter les ventes sur le court terme et peut prendre différentes formes, qu'il s'agisse de bons de réduction, d'offres d'essai, de prix réduits ou autres.



Objectifs :

Développer des ventes

Fidéliser la clientèle

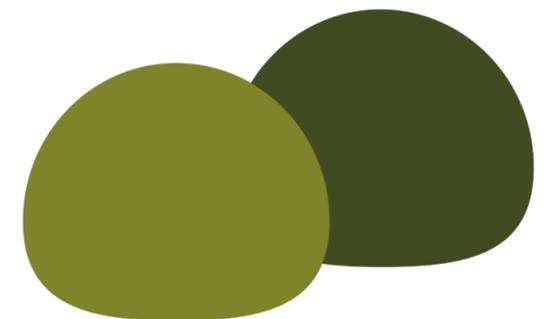
Élargir la clientèle

Développer la visibilité



Promotions

- *7^e nuitée gratuite*
- *Rabais de 10%*
- *Rabais de 500\$*
- *Rabais sur prochaine excursion*
- *Carte fidélité*
- *Rabais basse saison*



CONSEILS POUR CRÉER UN FORFAIT TOURISTIQUE

1

IDENTIFIEZ LE BESOIN AUQUEL RÉPOND LE FORFAIT

Découverte gastronomique, sensations fortes, repos entre amies, etc.

2

DÉFINISSEZ LA CLIENTÈLE PRINCIPALE VISÉE

Couples, familles, épicuriens, aventuriers, etc.

3

TROUVEZ UNE THÉMATIQUE PRINCIPALE

Forfait romantique, champêtre, etc.

4

VÉRIFIEZ QUE L'OFFRE SOIT ADAPTÉE À LA CLIENTÈLE VISÉE

Pour un forfait haut de gamme, faites appel à un guide expérimenté pour les visites; pour un forfait entre amis, organisez une soirée festive, etc.

5

RECHERCHEZ SI LE FORFAIT EXISTE DÉJÀ

Le site de votre ATR ou de votre ATS répertorie ceux de leurs membres.

6

SURVEILLEZ LES TARIFS DU MARCHÉ

Cela vous permet de savoir si vous offrez des prix compétitifs.

7

OFFREZ UN BÉNÉFICE

Cela peut être un rabais ou bien une valeur ajoutée car certains clients ne cherchent pas à économiser mais à avoir plus de services au même prix.

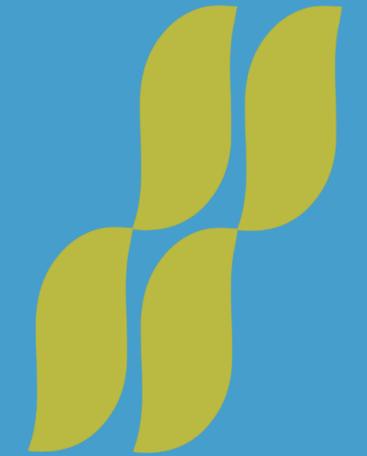
8

ASSUREZ-VOUS DE LA FLEXIBILITÉ DE VOTRE OFFRE

Capacité d'accueil, périodes et heures d'ouverture. Les services offerts doivent aussi être disponibles durant toute la période de validité du forfait.

Forfait

Un forfait est constitué d'au moins 2 composantes touristiques, élaboré par une seule ou plusieurs entreprises. Il peut être vendu par l'entreprise elle-même ou par un réseau de distribution.



Objectifs :

- Maximiser les revenus
- Augmenter la durée des séjours
- Limiter les annulations
- Atteindre de nouveaux marchés
- Diversifier son offre
- Accroître sa visibilité
- Valoriser ses produits
- Augmenter l'achalandage durant la basse saison



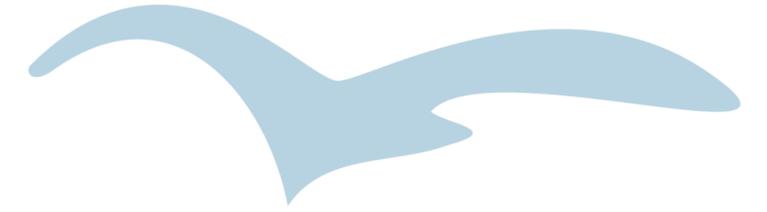
LA RÉGLEMENTATION

Selon la [Loi sur les agents de voyages du Québec](#), seule une entreprise détenant un permis peut vendre des forfaits.

Les entreprises touristiques et les hébergements en sont exemptés à condition d'offrir des services touristiques de proximité.

Quant aux associations touristiques régionales, elles possèdent un permis restreint pour commercialiser les forfaits sans transport dans leur région.

Si votre forfait comprend un service de transport, il est obligatoire d'avoir un permis de transport nolisé.



Forfaits

2 composantes touristiques minimum

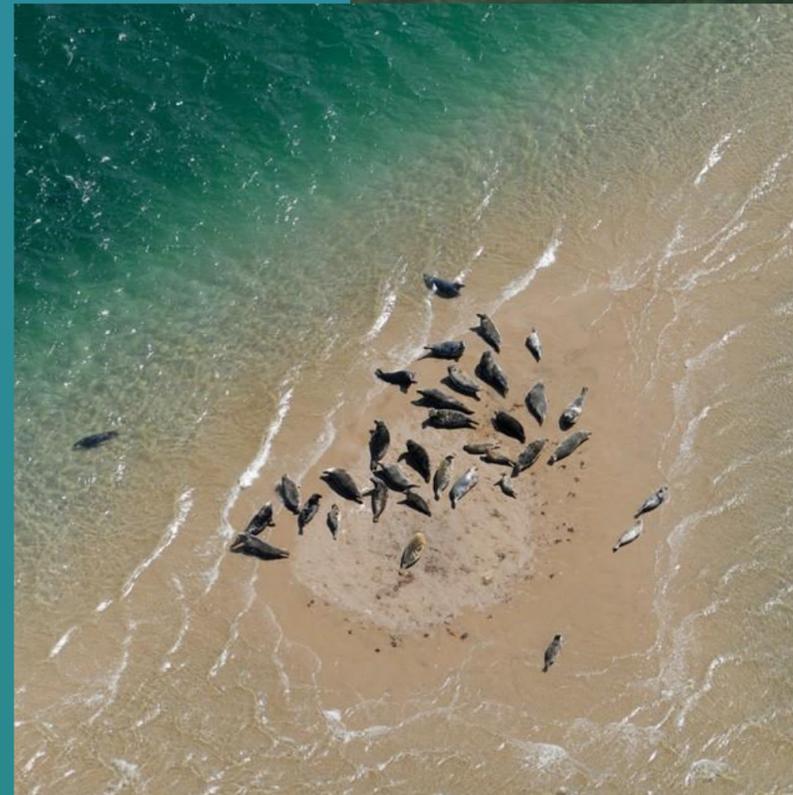
Sans besoin de permis d'agent de voyage :

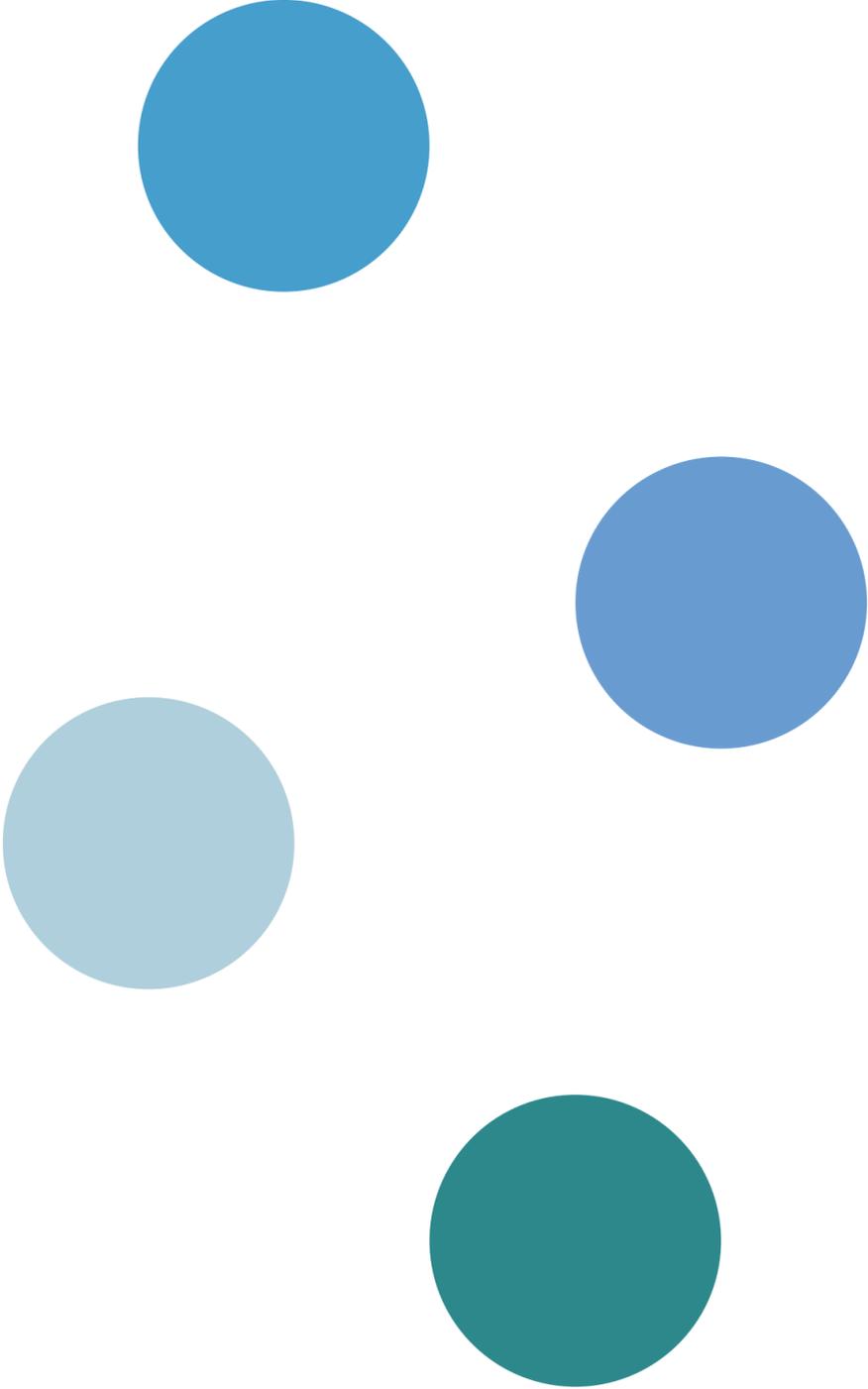
- *Hébergement + repas*
- *Activité + repas*
- *Hébergement + repas + activité*
- *Visite guidée + repas*

Permis d'agent de voyage obligatoire :

- *Avion + hébergement*
- *Avion + hébergement + repas + activité*
- *Croisière + visite guidée + repas*

3 — *PARTENARIAT*





Pourquoi s'affilier ?

- Maximiser la visibilité
 - Offrir une expérience complète
 - Faire découvrir des produits et services similaires
 - Proximité des intervenants touristiques
 - Dynamiser les ventes
- 

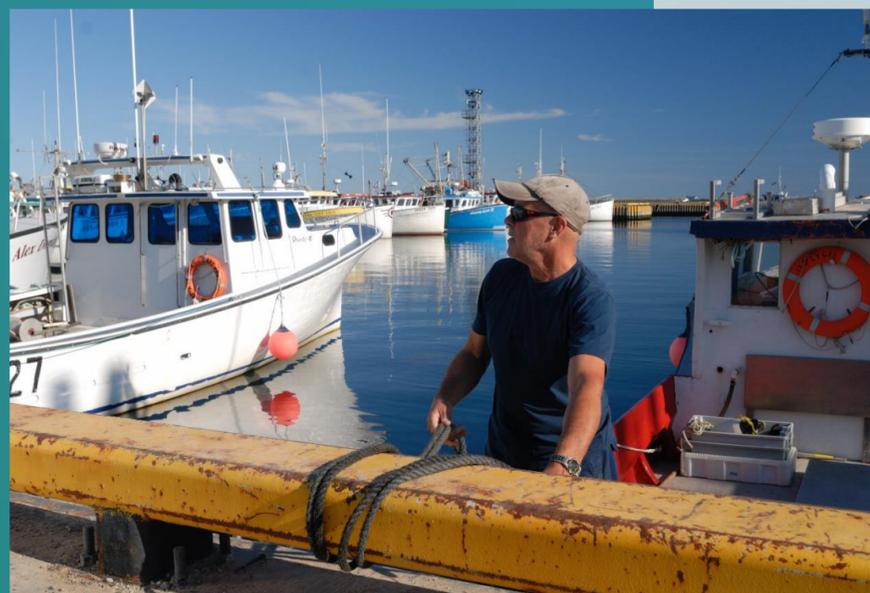


Partenaires

Voici des suggestions de partenaires proposant des produits connexes ou complémentaires au vôtre :

- Établissements d'hébergement
- Restaurants, cafés, microbrasseries
- Entreprises agrotouristiques
- Transporteurs
- Golf
- Compagnies de croisières (Ex : Croisières CTMA)
- Musées
- Festivals et événements

4 — *MISE EN LIGNE*



Description

1

Déterminez le tarif du forfait : négociez les prix avec chacun des partenaires afin de proposer un tarif avantageux.

2

Trouvez un titre précis et séduisant : il doit persuader le client de choisir votre forfait plutôt qu'un autre.

3

Rédigez le descriptif de l'offre : usez d'un ton neutre et misez sur les points forts de l'expérience.

4

Accompagnez votre texte de photos : elles doivent être attrayantes et de qualité.

www.tourismeilesdelamadeleine.com/extranet

Membre – Forfaits et promotions - Ajouter

Générales

Actif * Oui Non

Type * ? Forfait

Experience * Culture

Début * 2023-10-01

Fin * 2023-10-08

Image *



Catégorie * ? Chalets, appartements, résidences de tourisme

Membres partenaires ?

5 Items sélectionnés	
‡ Musée de la Mer / Musées, centres -	À deux Pas de la Mer / Chalets, appartements, + ^
‡ Musée de la petite école rouge / Musées, centres -	À l'abri de la Tempête / Boissons artisanales et +
‡ Musée des Vétérans / Musées, centres -	À l'abri de la Tempête / Vie nocturne +
‡ Musée un peuple de la mer / Musées, centres -	À Marée Basse / Artisans et métiers d'art +
‡ Musée de l'Île d'Entrée / Musées, centres -	À Marée Basse / Galeries d'art et salles +
	Académie de plongée sous-marine du Québec +
	Aéroport les Îles / Cerfs-volants +
	Aéroport les Îles / Kitesurf +
	Aéroport les Îles / Location d'équipement +

Français

English

Titre *

Immersion culturelle

Description

Profitez d'une visite durant l'automne pour découvrir l'histoire des Îles de la Madeleine et vous imprégner de la culture locale. Une visite dans les différents musées vous en apprendront sur le mode de vie maritime et l'influence de celui-ci sur la façon de vivre des insulaires madelinots.

Caractères : 291/1000

Éléments inclus

6 nuitées avec toutes les commodités
Visites guidées dans les musées des Îles (Musée de la Mer, Musée des Vétérans, Musée de la Petite École rouge, Musée de l'Île d'Entrée, Musée Un peuple de la mer)

Caractères : 199/1000

Prix

999 \$
par personne, ~~000~~ double, taxes en sus.

Caractères : 46/1000

Lien

« Retour

Enregistrer

#fousdesiles



Rechercher



0 EN

Voyager de façon responsable et durable

DÉCOUVRIR LES ÎLES

SE RENDRE AUX ÎLES

QUOI FAIRE

OÙ DORMIR

OÙ SORTIR

OÙ MANGER

SERVICES

FORFAITS

BLOGUE

OFFRES PROMOTIONNELLES



Tous les produits

Expériences

Liste

28 résultats



182 \$ / nuit

Forfait homard et compagnie
Auberge la Salicorne



A partir de 500 \$

Relaxer en Septembre
Chalets Mari-Jo



À partir de 500\$

La saison du homard est enfin arrivée!
Chalets Mari-Jo



Il est fortement suggéré d'avoir votre confirmation d'hébergement ainsi qu'une solution de déplacement à destination avant de réserver votre transport pour vous rendre aux îles de la Madeleine.
[Trouver un hébergement et un transport](#)

X

NOUVELLE
IMAGE DE MARQUE

X

FORFAIT HOMARD ET COMPAGNIE



Auberge la Salicorne

377, route 199

Grande-Entrée, G4T 7A5

(Québec, Canada)

Téléphone : 418 985-2833 #21

Téléphone : 418 985-2949

Sans frais : 1 888 537-4537

Télécopieur : 418 985-2226

info@salicorne.ca

[Voir la fiche de l'entreprise](#)

Du 19 mai au 8 juillet 2023

Découvrez les Îles en pleine saison de pêche avec des activités uniques, et vivez un séjour gourmand où le homard et les fruits de mer sont à l'honneur. Pour

[Ouvrir](#) ▾

[Plus d'information](#) ▶

Prix spécial

182 \$ / nuit

par personne en occ. double.

232 \$ /nuit par personne en occ.

simple.

*Séjour minimum de deux nuits. Taxes

en sus.

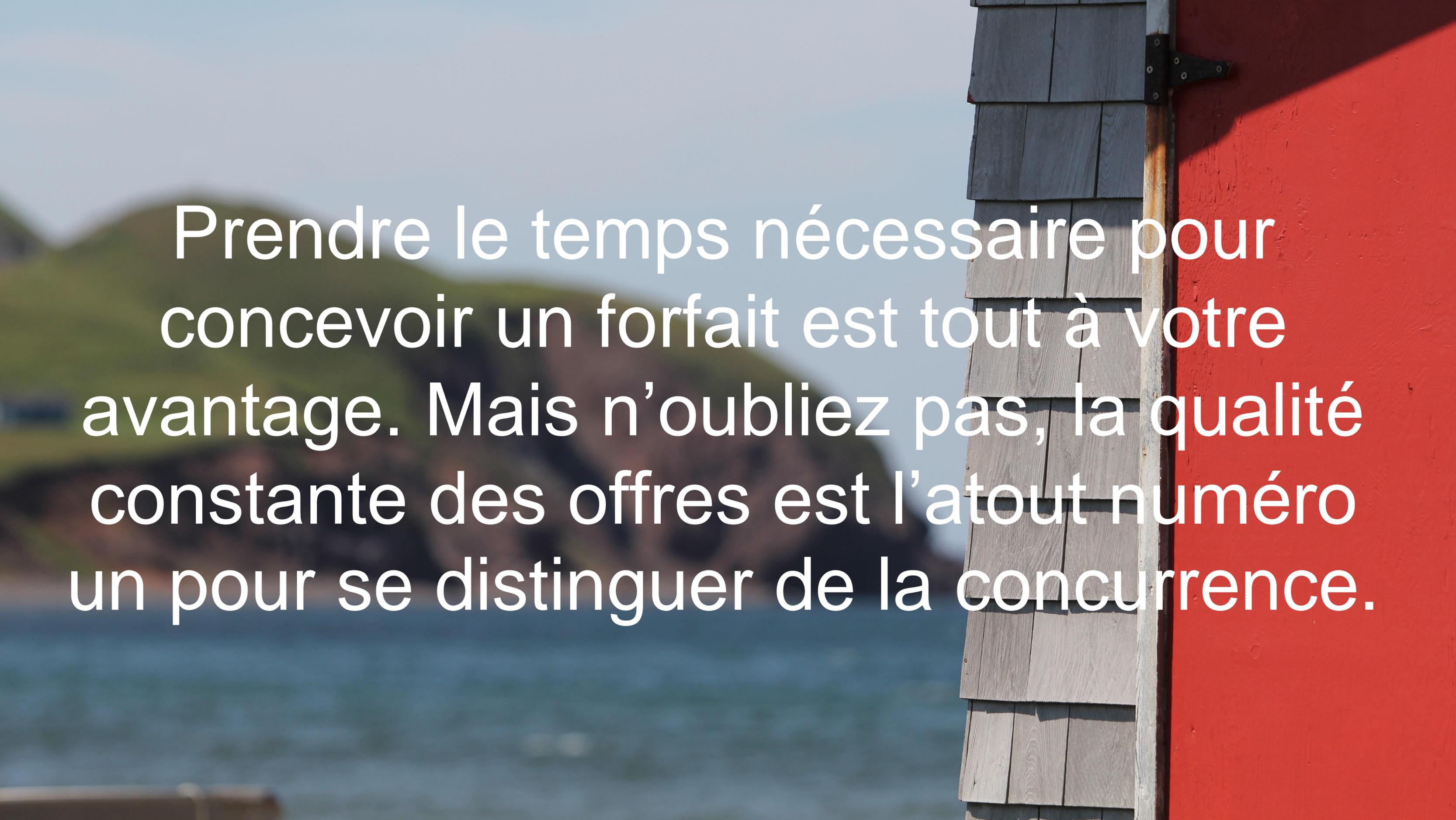
Ceci inclut :

- 1 nuit en chambre champêtre
- 1 petit-déjeuner
- 1 souper madelinot - Homard frais pêché à un prix imbattable de 15\$+tx/pièce
- Rencontre des pêcheurs et visite du quai
- Randonnées de plages en falaises avec au large la valse des petits bateaux de pêche
- Visites et découvertes
- Le Tour des Îles à prix spécial

[Demande d'information](#)

X

NOUVELLE
IMAGE DE MARQUE



Prendre le temps nécessaire pour concevoir un forfait est tout à votre avantage. Mais n'oubliez pas, la qualité constante des offres est l'atout numéro un pour se distinguer de la concurrence.

Contact



Frédéric Myrand

Agent de promotion et communications

Tourisme Îles de la Madeleine

418-986-2245 poste 227

promotion@tourismeilesdelamadeleine.com



TOURISME ÎLES DE LA
Madeline