



# Trade avec les Belges francophones...



WALLONIA  
TRADE DAY  
2020

- Disposer des informations intemporelles groupes 2020 (bons tarifs, ouvertures, combinés, ...).
- Disposer, en complément, de propositions groupes liées à de l'événementiel ou à des moments spécifiques dans l'année (anniversaire, thématique de l'année...) / les 2 doivent être bien distincts.
- Etant donné que c'est un marché qui vous connaît déjà, mettre l'accent sur :
  - Les événements / anniversaires spécifiques de votre lieu.
  - Les nouveautés.
  - Les découvertes/visites uniquement proposées aux groupes et non aux individuels. (aspect exclusif important) ex : dégustation, lieu privatif, guidage, animation, jeu, concours, chasse aux trésors, concert, rencontre avec un « référent » ...
- Vos atouts pour les +55 ans sont à mettre en avant.
- Dites clairement à qui vous vous adressez (thématiques) : les amoureux de la nature, d'escapades culturelles, d'histoire, ...
- Proposez des partenaires autour de chez vous, en limitant les déplacements.



# Trade avec les Belges francophones...



WALLONIA  
TRADE DAY  
2020

En une journée, le voyage devra être riche et dense.

- Assurer la présence de LA bonne personne au WTD ! Celle qui connaît son produit, qui est motivée pour le vendre, qui peut proposer des alternatives et qui assurera les suivis auprès des contacts : c'est le plus important !
- Faire le suivi rapidement après le jour J et ne pas se laisser oublier durant l'année
- Informer WBT des retours. Avec nos remerciements.