



# 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 2021 = 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 urbain en croissance ! Quelles sont les différences entre les grosses villes et qu'ont-elles d'intéressant à offrir ?
- Souplesse : super importante à tous les points de vue ! Proposer des fils conducteurs grâce à vos programmes mais ils doivent rester modulables.