

façon.
LANAUDIÈRE.ca

> VOS AFFAIRES, FAÇON LANAUDIÈRE <



CAMPAGNE MARCHÉ GROUPE ET CORPORATIF
2017/2018

LANAUDIÈRE
.ca

Une
**DESTINATION
AFFAIRES**
*qui propose d'autres
façons de faire*



1 *L'authenticité*

Lanaudière, c'est le gage d'une expérience originale et vraie. C'est la chaleur du service à la clientèle et la simplicité d'un moment en pleine nature. Loin des artifices et des conventions, proposez à toute votre équipe des réunions et des activités qui contrastent avec la vie professionnelle quotidienne.

Retournez à l'essentiel.

2 *L'accessibilité*

Enfin, Lanaudière, c'est la possibilité d'en offrir davantage à vos invités. C'est profiter de l'hébergement et des activités abordables pour leur donner ce plus qui vous distingue. C'est le privilège d'une destination à proximité, qui vous permet de passer plus de temps de qualité en équipe.

Vivez l'expérience d'affaires ultime.

3 *L'exclusivité*

Choisir Lanaudière, c'est faire les choses différemment. C'est décider de se démarquer en adoptant une approche d'affaires plus personnalisée. C'est tirer avantage d'un espace qui vous est exclusif pour établir une connexion plus étroite avec vos collègues, clients ou partenaires d'affaires.

Pour des rencontres et des échanges de qualité. Rapprochez-vous.

DÉMARCHE 2014-2016

30 entreprises
16 hôteliers
4 lieux événementiels
4 restaurants et traiteurs
6 salles de réunion

9 salons et activités de représentation

Nouveau site Web
Référencement
organique

STRUCTURATION

Accroître la
notoriété de la
région

**BASE DE
DONNÉES**

98 000 \$
en contrats octroyés

façon.
LANAUDIÈRE.ca

> VOS AFFAIRES, FAÇON LANAUDIÈRE <

« Leads »
transférés aux
entreprises

CE QUE LES MEMBRES EN DISENT!

- 96 % des participants à la démarche affirment que les actions déployés étaient adéquates pour faire connaître la région, se positionner et faire augmenter le nombre de congrès et réunions d'affaires.
- 40 % affirment que la démarche a généré un achalandage suffisant.
- Plus d'attentes en terme de résultats!

Source : sondage effectué auprès de nos membres participants (septembre 2016).

OBJECTIFS

- Faire connaître l'ensemble de l'offre en tourisme d'affaires et positionner Lanaudière comme une région de choix pour les réunions et congrès.
- Positionner Lanaudière comme une destination affaires offrant une grande variété de lieux de réunion dans des cadres urbains et de grande nature.
- Faire augmenter le nombre de congrès et réunions d'affaires se tenant dans des établissements lanaudois et, par le fait même, le nombre de nuitées.
- Générer de l'achalandage.

INDICATEURS DE PERFORMANCE

- Accroître les retombées pour les partenaires (« leads », devis et contrats, nuitées).
- Accroître la fréquentation du site façon.lanaudiere.ca
- Accroître la consultation des fiches des partenaires sur lanaudiere.ca
- Accroître les demandes d'information à partir de lanaudiere.ca et accroître les demandes d'information envoyées directement aux partenaires (via leur fiche)

CLIENTÈLES ET MARCHÉS

- Type de clientèles
 - Planificateurs d'événements professionnels
 - Entreprises, associations et organisations qui organisent : réunion, événements pour employés, petits congrès, exécutifs, lac à l'épaule, formation.
 - Multiplicateurs de groupes et forfaitistes Québec
- Marchés
 - Grand marché de Montréal, concentration sur les banlieues
 - Entreprises situées sur les axes des autoroutes 20 et 40
 - Entreprises de la région de Lanaudière

PLAN D'ATTAQUE EN TROIS VOILETS



Une stratégie collaborative sur deux ans

PRODUITS

Découvrez
NOTRE SÉLECTION



HÉBERGEMENTS



SALLES DE RÉUNIONS



RESTAURANTS, TRAITEURS
ET SALLES DE RÉCEPTION



CONSOLIDATION D'ÉQUIPE



LIEUX ÉVÉNEMENTIELS



ATTRAITES À VISITER EN
GROUPE

- Intégration du produit « groupe » à deux niveaux :
- 1- Activité complémentaire à un congrès ou réunion d'affaires « Quoi faire dans Lanaudière »
 - 2- Activité destinée à la clientèle « groupes organisée » (ex.: groupes sociaux, multiplicateurs, forfaitistes)
- Positionnement « **vedette** » pour les partenaires de la démarche





Volet 1 Structuration

VOLET 1 STRUCTURATION

- » Maintenir la base de donnée qualifiée
 - » Près de 2 000 entreprises
 - » Acquisition d'une liste en 2018
 - » Cible : PME, compagnies effectuant des réunions exécutives en zone primaire, associations ou regroupement effectuant des séjours extérieurs, comités exécutifs, etc.

- » Stratégie de communication courriels
 - » Nouvelle stratégie et gabarits
 - » Acquisition d'adresses courriels

VOLET 1 STRUCTURATION

- » Accroître les standards de qualité régionaux
 - » Atelier de formation sur le thème: L'art de communiquer et de se vendre. *Julien Roy Marketing Face à Face (2017)*
 - » 2 demi-journées (1 par année)
- » Instaurer bonnes pratiques en termes de suivis clients et de réponses aux devis.
 - » Programme de coaching individuel (2 heures) *
 - » Rencontre individuelle avec équipe des ventes afin d'identifier les défis particuliers

* *En évaluation à Emploi-Québec*

VOLET 1 STRUCTURATION

» **Marché de groupe**

Développer une base de données (CRM) pour clientèle marché de groupe intra-Québec

Formation en vente

2 demi-journées (1 par année)

*2017 : « L'art de communiquer et de se vendre » - Julien Roy
Marketing Face à Face*

Séance de coaching personnalisée – en option (\$)



Volet 2 - Promotion

VOLET 2 PROMOTION

VOS AFFAIRES
façon
LANAUDIÈRE



POUR DES RÉUNIONS D'AFFAIRES

authentiques | accessibles | exclusives



façon
de vous recevoir dans
un cadre chaleureux!

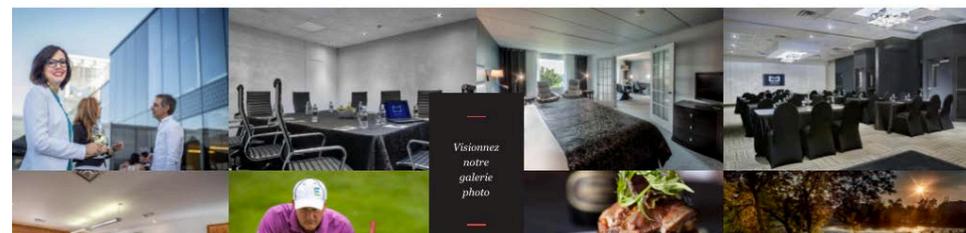


VOLET 2 PROMOTION

- » Brochure promotionnelle virtuelle
 - » Mise à jour de la brochure Façon Lanaudière
 - » Outil de vente dans les salons corpo (version iPad)
 - » Suivi de représentation et demandes d'information
 - » Version virtuelle disponible en ligne
- » Dépliant de type « teaser » pour salons (rediriger vers Web)
- » Mise à jour de la banque de photos
- » Infolettre clientèle
- » Stratégie de communication incluant billets de blogue (avec partage via médias sociaux) et relations de presse (médias spécialisés)

VOLET 2 PROMOTION

- » Site Web
 - » Optimisation du site Web actuel pour en accroître la performance et le référencement.
 - » Accès plus rapide directement aux entreprises.
 - » Miser sur le formulaire de demande en ligne.



VOLET 2 PROMOTION

» Site Web

- » Miser sur le formulaire de demande en ligne.

VOLET 2 PROMOTION

- » Marketing Web
 - » Campagne de bannières Web et AdWords
 - » Campagne sur les médias sociaux (Facebook)



LA PLANIFICATION
DE VOTRE
ÉVÈNEMENT
commence ici

FAÇON.
LANAUDIÈRE.CA



PLANIFIEZ
VOTRE
RÉUNION
D'AFFAIRES

FAÇON.
LANAUDIÈRE.CA



ORGANISEZ
VOTRE
ÉVÈNEMENT

FAÇON.
LANAUDIÈRE.CA

VOLET 2 PROMOTION

- » Salons
 - » Momentum 2017-2018
- » Maintien collaboration APCQ
 - » Base de données/suivi
 - » Salon Montréal/Québec
 - » Salon Tête-à-tête Ottawa

VOLET 2 PROMOTION

» Marché de groupe

- Visibilité Web pour entreprises membres de Lanaudière qui offrent un produit « groupe »
- Dépliant numérique
 - Mise en valeur du produit groupe
 - Listing des membres de Lanaudière qui offrent un produit « groupe » et positionnement « vedette » aux partenaires de campagne
 - La brochure sera complémentaire à la brochure corpo virtuelle et présentera le « Quoi faire dans Lanaudière? »
 - Bienvenue Québec (marché groupe) – représentation pour les partenaires et accès à un tarif préférentiel si vous souhaitez participer à la bourse.



Volet 3 - Vente

VOLET 3 VENTE

- Embauche d'un représentant des ventes **Nouveau!**
 - Prospection téléphonique
 - Processus de suivi après-vente et maintien des relations commerciales avec les clients corporatifs
- Événements clients
 - Tournée de familiarisation (2017)
 - Blitz rendez-vous corpo (2017-2018)
 - 10 rendez-vous d'affaires en entreprises (Grand Montréal – liste qualifiée) sur deux jours (1 journée par entreprise - 5 rendez-vous)
 - Soirée clients (2017)

Volet 3 Vente

- » Marché de groupe
 - Représentation par Tourisme Lanaudière auprès du réseau de distribution
 - Tournée de familiarisation spécifique au marché de groupe
 - Agences de voyages forfaitistes, organisateurs de groupes intra-Québec
 - Votre entreprise sera priorisée à titre d'activité « complémentaire » au produit corpo par notre représentant des ventes.

PLAN D'ATTAQUE EN TROIS VOILETS



Une stratégie collaborative sur deux ans

BUDGET

Revenus	2017	2018	Total
Loi 76	42 300 \$	33 300 \$	75 600 \$
DEC	4 000 \$	4 000 \$	8 000 \$
Membres	39 850 \$	39 850 \$	79 700 \$
Emploi-Québec (* à confirmer)	5 000 \$	5 000 \$	10 000 \$
TOTAL	91 150 \$	82 150 \$	173 300 \$
Dépenses	2017	2018	Total
Structuration	15 250 \$	13 750 \$	29 000 \$
Promotion	44 191 \$	31 104 \$	75 295 \$
Ventes	25 500 \$	20 900 \$	46 400 \$
Frais de gestion	12 741 \$	9 863 \$	22 604 \$
TOTAL	97 682 \$	82 150 \$	173 300 \$

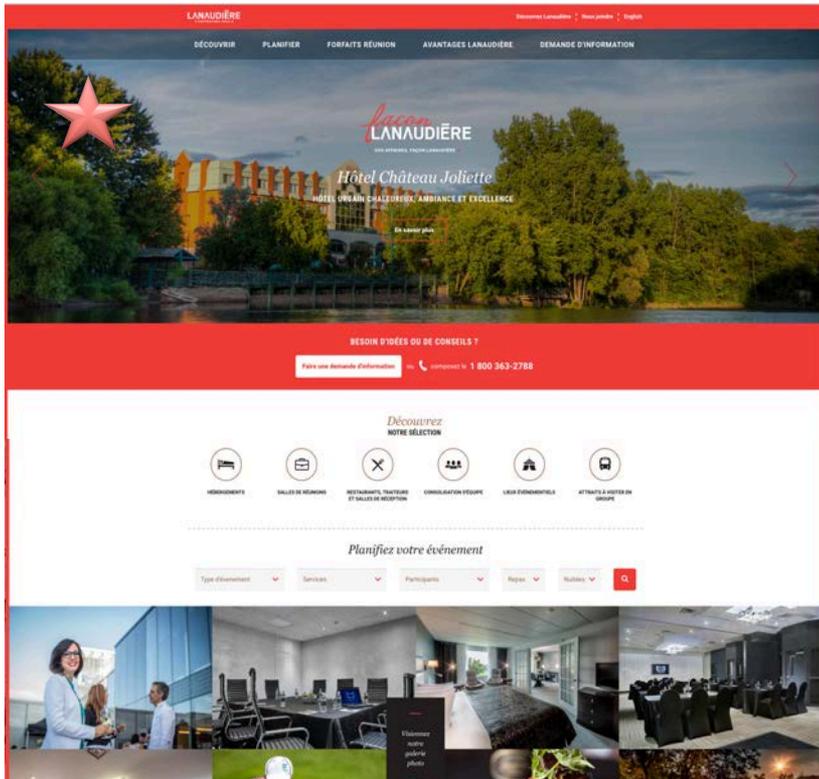
VISIBILITÉ PARTENAIRES

Participation	CORPO	CORPO	CORPO	Plan Groupe
	Bronze	Argent	Or	
Visibilité Web – fiche technique	✓	✓	✓	✓
Sur Web		✓ (Priorité, résultats, recherche)	✓ (header page d'accueil + section)	
Visibilité dans la brochure virtuelle	✓	✓	✓ (2 pages)	
Visibilité dépliant groupe				✓
Forfaits ou offres sur lanaudiere.ca et facon.lanaudiere.ca	✓	✓	✓	✓
Bannières Web personnalisées avec redirection			✓	
Infolettre – marché corpo et marché groupe		✓	✓(2)	✓
Blogue (intégration de l'entreprise dans un article thématique)			✓	
Média sociaux (audience selon l'objectif de l'entreprise)			✓	
Formation vente	✓	✓	✓(2)	
Coaching personnalisé	✓	✓	✓ ++	
Coût	650 \$	1250 \$	3500 \$	350 \$
Objectif nb entreprises	17	5	4	10

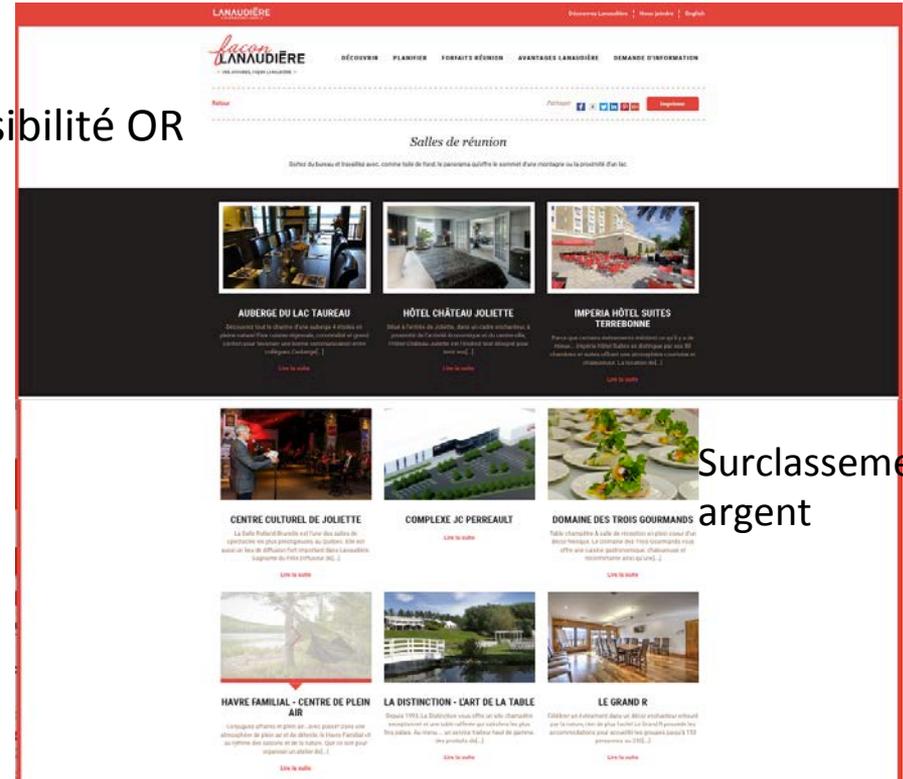
VISIBILITÉ WEB

The screenshot displays the website for Façon Lanaudière, a restaurant group. The main content area features a listing for 'LA DISTINCTION - L'ART DE LA TABLE'. The listing includes the restaurant's name, address (1000, route 138, Ste-Justine, J0W 1S1), phone number (514 353-2333), and website (http://distinction.ca). There are three images: an exterior view of the building, an interior view of a dining room with red tablecloths, and a close-up of a plated dish. Below the listing, there is a section for 'COMMUNIQUER AVEC NOTRE PERSONNE RESSOURCE' featuring Lynn Sargent, and a 'Tout le plaisir d'une expérience gastronomique inoubliable, dans un site champêtre exceptionnel' section. A 'Découvrez les forfaits' section highlights the 'FORFAIT CORPORATIF 1 JOURNÉE'. At the bottom, there is a map of the location and a red banner with the text 'BESIN D'IDÉES OU DE CONSEILS ?' and a phone number '1 800 363-2788'.

SURCLASSEMENT WEB



Visibilité OR

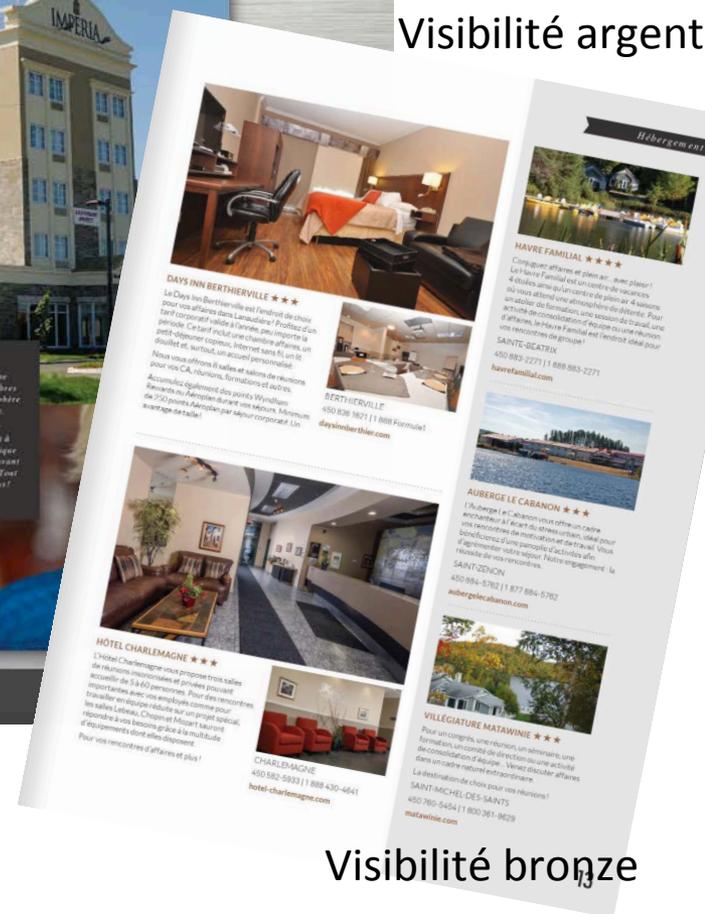


Surclassement argent

BROCHURE NUMÉRIQUE



Visibilité argent



Visibilité bronze

Visibilité Or

CAMPAGNE WEB OR



Infolettre

1 actualité et redirection
Rédaction Tourisme
Lanaudière



Blogue

Intégration de contenu
Rédaction Tourisme
Lanaudière



Bannière Web

Remarketing
Spécifique



Médias sociaux

Publicité
Audience selon les objectifs
de l'entreprise

(Visibilité également offerte
avec le plan argent)

(disponible à la carte \$)

À LA CARTE

Activités	Détails	Coût
Média sociaux - Facebook	Publicité personnalisée- visibilité 10 000 personnes	250 \$
Coaching en vente (bloc 2 h supplémentaires)	Bloc de 2 heures adapté à vos besoins	200 \$
Formation en vente	Participations supplémentaires	150 \$ par personne
Participation au Salon Momentum 2018	Présence dans le kiosque de Lanaudière - maximum 1 représentant par entreprise	1 175 \$
Voyage de vente corpo – printemps 2017 - à confirmer	Blitz de 5 rendez-vous – 1 journée (Montréal)	575 \$ (selon l'intérêt des participants)

façon.
LANAUDIÈRE.ca

> VOS AFFAIRES, FAÇON LANAUDIÈRE <

LANAUDIÈRE
.ca