

façon
LANAUDIÈRE

> VOS AFFAIRES, FAÇON LANAUDIÈRE <

**CAMPAGNE PROMOTIONNELLE
MARCHÉ GROUPE ET CORPO 2017-2018**



LANAUDIÈRE
> RAPPROCHEZ-VOUS <

UNE DESTINATION D'AFFAIRES QUI PROPOSE D'AUTRES FAÇONS DE FAIRE

Tourisme Lanaudière se positionne comme une destination d'affaires offrant une grande variété de lieux de réunion dans des cadres urbains et de grande nature et une offre diversifiée d'activités.

LES AVANTAGES DE LANAUDIÈRE

01

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.

02

L'ACCESSIBILITÉ / Lanaudière, c'est la possibilité d'en offrir davantage à vos invités. C'est de 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 vous permettant de passer plus de temps de qualité en équipe.

03

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.

PARAMÈTRES DE CAMPAGNE

MARCHÉS VISÉS

Grand marché de Montréal, concentration sur les banlieues
Entreprises situées sur les axes des autoroutes 20 et 40
Entreprises de la région de Lanaudière

CLIENTÈLES VISÉS

- 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

PÉRIODE

Début de la campagne : mars 2017
Fin de la campagne : mars 2019

BUDGET 2017-2018

Tourisme Lanaudière :	75 000 \$
Autres sources (E-QC, DEC) :	20 000 \$
Partenaires (évalué) :	<u>80 000 \$</u>
Budget total (évalué) :	175 000 \$

PARAMÈTRES DE CAMPAGNE

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

- Retombées pour les partenaires (« leads », devis et contrats)
- Fréquentation du site façon.lanaudiere.ca
- Consultation des fiches des partenaires sur lanaudiere.ca
- Demandes d'information à partir de lanaudiere.ca et demandes d'information envoyées directement aux partenaires (via leur fiche)

LE PLAN : 4 NIVEAUX D' ACTIONS

01

Structuration : Bases de données, stratégie marketing de contenu, formation & coaching personnalisé

02

Promotion : Site Web, brochures numériques, salons, infolettres, campagne de SEM

03

Ventes : Prospection téléphonique, tournée de familiarisation, rencontres avec clients

04

Résultats : Indicateurs de performances bien définis

PLAN D'ACTION SPÉCIFIQUE AU PRODUIT «CORPO»

Structuration

Maintenir la base de donnée qualifiée

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

Accroître les standards de qualité régionaux

- Formation en vente
 - » 2 demi-journées (1 par année) – 2017 : « L'art de communiquer et de se vendre » par Julien Roy de Marketing Face à Face
 - » Coaching personnalisé - **Nouveau**
 - » ***Les détails sont à venir. Le programme de formation est en évaluation chez Emploi-Québec**

PLAN D'ACTION SPÉCIFIQUE AU PRODUIT «CORPO»

Promotion

- Miser sur l'image de marque développée dans la précédente démarche.
- Visibilité Web pour les partenaires
- Optimisation du site Web pour en accroître la performance et les retombées pour les partenaires
- Stratégie de marketing numérique (bannières, remarketing, mots-clés, médias sociaux)
- Brochure promotionnelle virtuelle (mise à jour de la version existante)
- Dépliant de type « teaser » pour salons (drive-to-Web)
- Infolettre clientèle
- Stratégie de communication incluant billets de blogue (avec partage via médias sociaux) et relations de presse (médias spécialisés)
- Salons : Momentum 2017-2018, maintien collaboration APCQ (salon Montréal, Québec et Ottawa)

PLAN D'ACTION SPÉCIFIQUE AU PRODUIT «CORPO»

Vente (acquisition et rétention de la clientèle)

Embauche d'un représentant des ventes (**Nouveau**)

- Prospection téléphonique
- Suivis clients et maintien des relations commerciales

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)

*Nombre d'entreprise limité

PLAN D'ACTION SPÉCIFIQUE AU PRODUIT « GROUPE »

Structuration

- Développer une base de données (CRM) pour clientèle marché de groupe intra-Québec
- Formation en vente 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 (\$)

Promotion

- Visibilité Web pour entreprises membres de Lanaudière qui offrent un produit « groupe » et positionnement « vedette » aux partenaires de campagne
- 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 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.

PLAN D'ACTION SPÉCIFIQUE AU PRODUIT « GROUPE »

Vente

- 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.



PARTICIPATION DES PARTENAIRES

	PLAN OR	PLAN ARGENT	PLAN BRONZE	PLAN GROUPE
Visibilité Web - fiche technique	✓	✓	✓	✓
Surclassement Web	✓ Accueil + section	✓ Priorité résultats recherche		
Visibilité dans la brochure virtuelle	✓ 2 p.	✓	✓	
Visibilité dépliant groupe				✓
Forfait ou offre lanaudiere.ca et facon.lanaudiere.ca	✓	✓	✓	✓
Bannière Web Campagne de remarketing spécifique au partenaire	✓			
Infolettre marché corpo ou groupe	✓ (2)	✓		✓
Médias sociaux Audience selon objectifs de l'entreprise	✓			
Blogue Intégration de l'entreprise dans un article thématique	✓			
Formation vente	✓ (2)		✓	✓
Coaching personnalisé	✓ ++	✓	✓	
	3500 \$	1250 \$	650 \$	350 \$

OFFRES À LA CARTE

Consultez et sélectionnez les éléments de visibilité additionnelle (bonification) pour maximiser votre présence et vos retombées.



MÉDIAS SOCIAUX - FACEBOOK

- Publicité personnalisée
Visibilité 10 000 personnes

250 \$



PARTICIPATION SALON MOMENTUM

- Présence dans le kiosque de Lanaudière en 2018
Maximum d'un (1) représentant par entreprise
Prix approximatif : 1 175 \$ (facturé en 2018)

INTÉRÊT*



COACHING EN VENTE

- Bloc de 2 heures supplémentaires adapté à vos besoins

200 \$



VOYAGE DE VENTE CORPO

- Printemps 2017 - À confirmer
Blitz de 5 rendez-vous - 1 journée à Montréal
Prix approximatif : 575 \$

INTÉRÊT*



FORMATION EN VENTE

- Participation(s) supplémentaire(s)
Prix par personne

150 \$

* Veuillez manifester votre intérêt par courriel au lanoue@lanaudiere.ca ou par téléphone au 450 834-2535 poste 227. Nous communiquerons avec les personnes intéressées pour les détails.

Participez dès maintenant!

Voici comment faire :

- Consultez les plans de visibilité proposés et sélectionnez celui correspondant à vos besoins
- Consultez et sélectionnez les éléments de visibilité additionnelle (bonification) pour maximiser votre présence et vos retombées
- Complétez le nouveau bon de commande de la campagne en ligne

Pour obtenir le maximum d'information et de conseils sur les plans et options de la campagne, consultez notre équipe | 450 834-2535/1 800 363-2788



SYLVIE LAPOINTE
slapointe@lanaudiere.ca
Poste 226



FRANCE LANOUE
lanoue@lanaudiere.ca
Poste 227