

Analyse de la clientèle des conseillers en voyages

Comprendre les besoins et
les préférences des clients



Contenu

Introduction	3
Comportement des clients des conseillers en voyages	5
Pourquoi les voyageurs font appel à des conseillers	7
Types de voyages réservés par l'intermédiaire d'un conseiller	8
Recours à un conseiller en voyages	10
Comment les voyageurs choisissent un conseiller	12
Assistance que les voyageurs attendent des conseillers	14
Comment les voyageurs se fidélisent à leur conseiller	16
Ce qu'il faut retenir	18
Avantages offerts par Expedia TAAP	19

Introduction

En tant que conseiller en voyages, il est essentiel de comprendre vos clients pour créer des voyages personnalisés qui les raviront à chaque étape de leur parcours.

Cependant, il existe peu de données et d'informations sur la clientèle des conseillers en voyages, ce qui rend plus difficile l'identification de ses besoins, de ses envies et de ses comportements.

Pour approfondir nos connaissances concernant ces voyageurs, nous avons élaboré une étude personnalisée sur les clients des conseillers en voyages du monde entier. La recherche vise à comprendre les habitudes et les préférences des voyageurs qui font appel à des agences de voyages, ce qu'ils attendent des conseillers, et les facteurs qui déterminent la fidélisation et la rétention de la clientèle.

Méthodologie

Nous avons mené une enquête en ligne personnalisée avec Wakefield Research sur 10 marchés : l'Allemagne, l'Australie, le Brésil, le Canada, l'Espagne, les États-Unis, l'Inde, l'Italie, le Mexique et le Royaume-Uni.

L'enquête a été menée auprès de 5 000 personnes qui ont fait appel à un conseiller en voyages pour organiser un voyage d'agrément au cours des 18 derniers mois.





Principales conclusions

1. Les raisons principales qui motivent les voyageurs à faire appel à des conseillers en voyages sont **la recherche de conseils d'experts et le gain de temps**.
2. Les voyageurs font appel à des conseillers dans le but de vivre **des expériences sans stress**, souvent dans le cadre de voyages complexes comme les voyages internationaux ou les voyages à destinations multiples.
3. Les voyageurs souhaitent obtenir de l'aide pour les **services liés aux voyages au-delà de la réservation d'hôtels et de vols**, notamment en ce qui concerne les activités, les assurances et la location de voitures.
4. **La recherche des meilleures offres** est un aspect essentiel pour lequel les voyageurs cherchent de l'aide.
5. Les voyageurs **se fidélisent aux conseillers qui offrent un service clients et une communication de qualité**, mais ils changent de conseiller si la qualité du service, le prix ou la valeur ajoutée ne répondent pas à leurs attentes.
6. Si les recommandations de la famille et des amis sont le moyen le plus utilisé par les voyageurs pour trouver un agent de voyages, **les jeunes générations ont également recours à la recherche en ligne et aux réseaux sociaux**.

Cette étude cherche à mieux connaître les clients des conseillers en voyages et s'intéresse à leur parcours de décision, de la manière dont ils choisissent un conseiller jusqu'aux raisons qui les poussent à se fidéliser ou non.

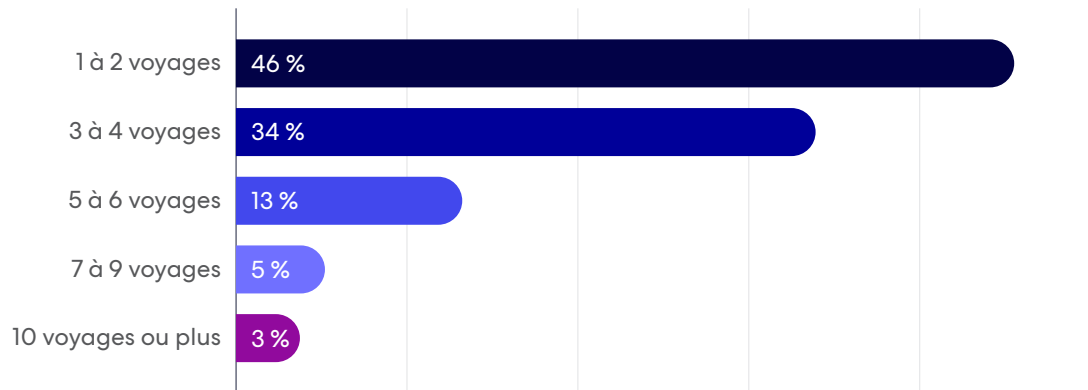
Pour vous aider à mettre votre entreprise sur la voie du succès, le rapport contient des conseils et des recommandations sur la manière dont les conseillers en voyages peuvent agir sur la base de nos conclusions.

Comportement des clients des conseillers à l'égard des voyages

Pour créer des expériences exceptionnelles pour vos clients, la première étape consiste à comprendre leurs habitudes de voyage et leurs comportements.

La plupart des personnes interrogées ont effectué un à quatre voyages au cours de l'année écoulée, **46 % d'entre elles n'ayant effectué qu'un à deux voyages**. Cela indique que les voyageurs veulent tirer le meilleur parti de leur séjour, et qu'ils se tournent donc vers des conseillers en voyages pour obtenir des conseils personnalisés.

Nombre de voyages effectués au cours des 12 derniers mois



Les jeunes générations voyagent plus que la moyenne. Au cours des 12 derniers mois :



20 %

des voyageurs de la génération Z ont effectué cinq voyages ou plus.

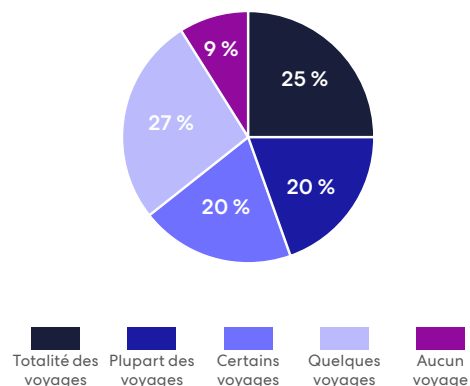


28 %

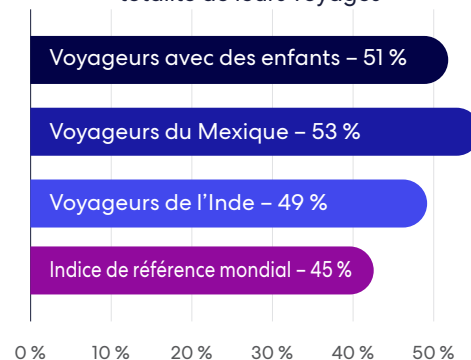
des voyageurs de la génération Y ont effectué cinq voyages ou plus.

Mais font-ils appel à des conseillers en voyages pour réserver tous leurs voyages ou seulement quelques-uns ? Au cours des 12 derniers mois, **45 % des personnes interrogées ont fait appel à un conseiller en voyages pour réserver la plupart ou la totalité** de leurs voyages.

Voyages réservés par l'intermédiaire d'un conseiller en voyages au cours des 12 derniers mois



Les voyageurs avec des enfants et les voyageurs du Mexique et de l'Inde sont plus susceptibles de faire appel à un conseiller en voyages pour réserver la plupart ou la totalité de leurs voyages



Les voyages réservés par l'intermédiaire d'un conseiller en voyages durent pour la plupart moins d'une semaine. Près d'un tiers des voyageurs ont fait appel à un conseiller pour réserver un voyage de quatre jours ou moins, ce qui montre que **de nombreux voyageurs font appel à des conseillers pour préparer des séjours plus courts** et pas seulement des voyages de longue durée ou des occasions spéciales.



Non seulement les jeunes générations voyagent davantage, mais elles organisent également des voyages plus courts. Pour 66 % des membres de la génération Z et 61 % des membres de la génération Y, le dernier voyage qu'ils ont réservé par l'intermédiaire d'un conseiller en voyages a duré moins d'une semaine, tandis que 65 % des baby-boomers ont fait appel à un conseiller pour réserver un voyage de plus d'une semaine. Les voyageurs du Mexique, de l'Inde, du Brésil et des États-Unis sont également plus susceptibles de faire appel à un conseiller en voyages pour réserver des voyages de courte durée.

Durée des derniers voyages réservés par l'intermédiaire d'un conseiller en voyages

1 à 2 jours – 9 %

3 à 4 jours – 22 %

5 à 6 jours – 25 %

7 à 9 jours – 22 %

10 à 14 jours – 14 %

15 jours ou plus – 9 %

Pourquoi les voyageurs font appel à des conseillers

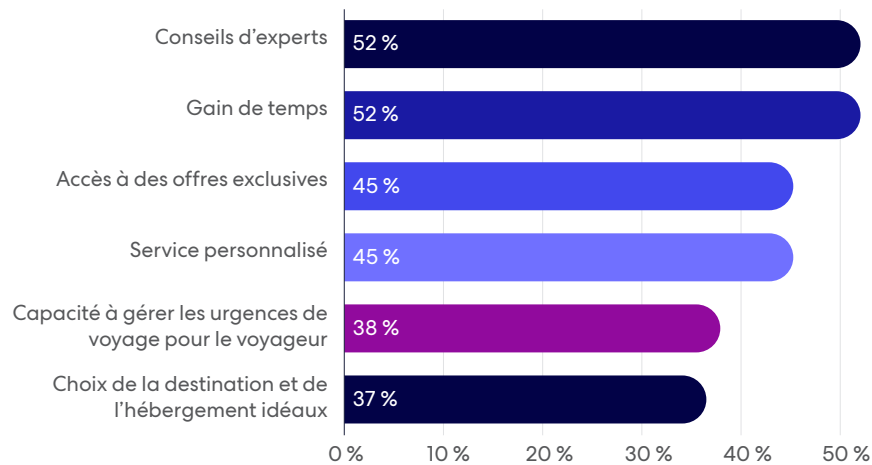
Pour aider les conseillers en voyages à mieux comprendre leurs clients, nous avons cherché les raisons pour lesquelles les voyageurs font appel à des conseillers, et plus précisément **leurs principaux facteurs de motivation et les aspects qui revêtent le plus d'importance pour eux.**

La plupart des personnes interrogées ont déclaré qu'elles faisaient appel à

un conseiller en voyages avant tout pour obtenir des conseils d'experts et gagner du temps. Les voyageurs estiment également que, comparativement à la réservation d'un voyage par leurs propres moyens, **les conseillers en voyages sont mieux à même de trouver les meilleures offres**, de gérer les imprévus et de garantir une expérience agréable et sans stress.

Principales raisons motivant les voyageurs à faire appel à un conseiller en voyages

Question à choix multiples



+ de 50 %

des personnes interrogées ont déclaré qu'elles préfèrent faire appel à un conseiller pour obtenir des conseils d'expert et gagner du temps.



ASTUCE POUR LES CONSEILLERS

Démarquez-vous en tant que conseiller et affinez votre expertise en découvrant ce que les voyageurs apprécient, comment ils se comportent et ce qu'ils recherchent dans leurs expériences de voyage. Consultez [notre recherche et nos données](#).

Types de voyages réservés par l'intermédiaire d'un conseiller

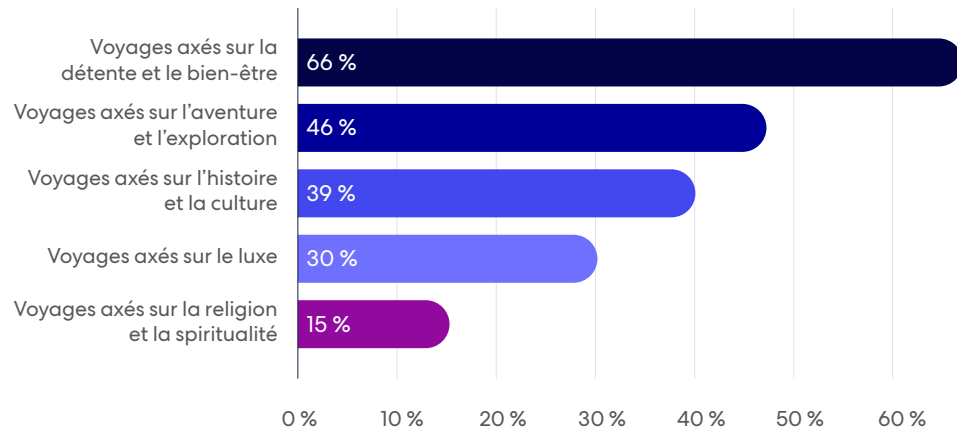
Outre les caractéristiques fondamentales de leurs voyages et les raisons pour lesquelles les voyageurs font appel à des conseillers, nous souhaitons également découvrir les types de voyages spécifiques pour lesquels les voyageurs font appel à des conseillers en voyages.

Les voyageurs font généralement appel à des conseillers pour réserver des voyages

axés sur la détente et le bien-être, ce qui souligne leur envie de vivre une expérience sans stress. Les voyages axés sur l'aventure et l'exploration constituent le deuxième type de séjour le plus populaire réservé par l'intermédiaire d'un conseiller. Les voyageurs tirent parti de l'expertise de leur conseiller et de sa capacité à les aider à élaborer un itinéraire et à planifier des activités.

Types de voyages généralement réservés par l'intermédiaire d'un conseiller en voyages

Question à choix multiples



Les types de voyages réservés par l'intermédiaire d'un conseiller varient selon les pays :

52 % des voyageurs de l'Espagne réservent des voyages axés sur la culture.

43 % des voyageurs de l'Inde réservent des voyages axés sur la religion.

41 % des voyageurs du Royaume-Uni réservent des voyages axés sur le luxe.



ASTUCE POUR LES CONSEILLERS

L'un des moyens d'aider vos voyageurs à passer des vacances sans stress est de leur recommander des options tout compris, qui gagnent en popularité, notamment auprès des jeunes voyageurs.

Les données présentées dans notre rapport **Horizons 2025** ont révélé une augmentation de 60 % d'une année sur l'autre de l'utilisation du filtre « tout compris » sur Hotels.com.

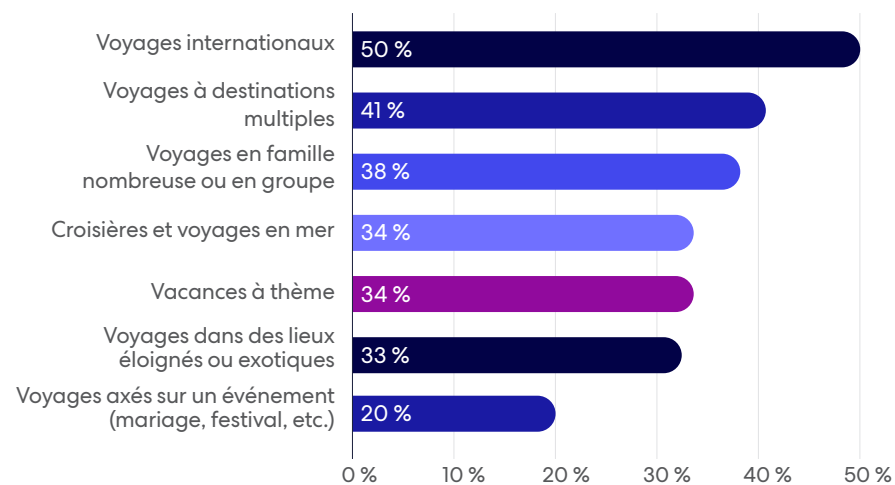


En ce qui concerne les types de voyages pour lesquels les voyageurs considèrent qu'il est essentiel de faire appel à un conseiller en voyages, il apparaît clairement que **plus le voyage est complexe, plus les voyageurs sont susceptibles de faire appel à un conseiller.**

Les voyages internationaux (50 %) et à destinations multiples (41 %) sont considérés comme relevant de la compétence des conseillers en voyages, et **34 % des personnes interrogées ont déclaré qu'il était important de faire appel à un conseiller pour organiser des vacances à thème** comme un voyage culinaire, un séjour dans un parc de loisirs ou une excursion historique.

Quand est-il important de faire appel à un conseiller en voyages ?

Question à choix multiples



Les voyageurs de l'Inde (55 %), du Mexique (55 %) et du Brésil (49 %) considèrent qu'il est important de faire appel à un conseiller en voyages pour les voyages en famille nombreuse ou en groupe, tandis que les voyageurs du Canada (58 %) et du Royaume-Uni (57 %) s'adressent à des conseillers pour organiser des voyages internationaux.

Recours à un conseiller en voyages

Les voyageurs sont plus susceptibles de recourir à un conseiller au début du processus de planification du voyage, mais la plupart d'entre eux effectuent des recherches sur la destination avant toute conversation.

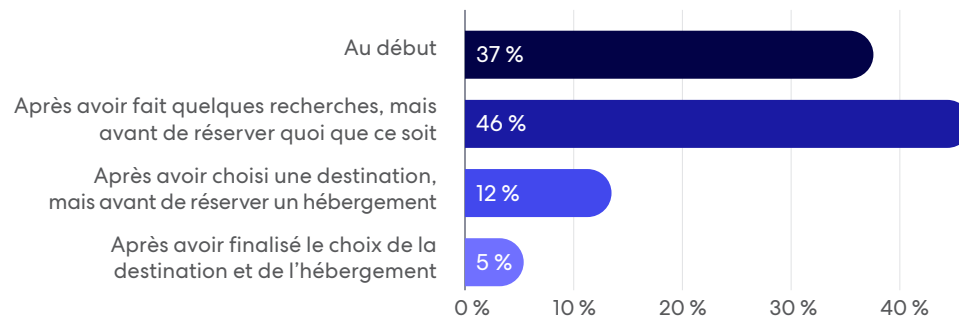
Cependant, **37 % des personnes interrogées font appel à des conseillers en voyages dès le début**, ce qui donne l'occasion à ces derniers de suggérer des programmes de voyage et d'influencer plus tôt les décisions concernant la destination.

Quel que soit le moment où un conseiller est consulté pour la planification d'un voyage, les types de services et les éléments de voyage que les voyageurs demandent généralement à leur conseiller de réserver sont très variés.

La plupart des voyageurs demandent à leurs conseillers de réserver les hôtels et les vols, mais beaucoup se tournent également vers eux pour réserver des visites et des activités, des voitures de location et des assurances voyage.

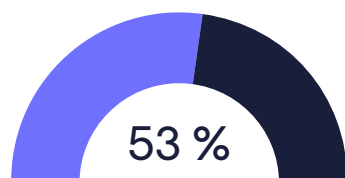
Quand les voyageurs contactent-ils un conseiller au cours du processus de planification ?

Question à choix multiples

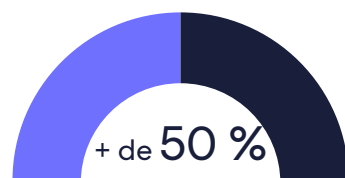


Pour quels services liés aux voyages les voyageurs font-ils généralement appel à un conseiller ?

Question à choix multiples



des voyageurs de l'Inde demandent à leur conseiller en voyages de réserver leurs voitures de location.



des voyageurs du Brésil, de l'Inde, du Mexique et des États-Unis demandent à leur conseiller en voyages de réserver leurs visites, leurs activités ou leurs excursions.



ASTUCE POUR LES CONSEILLERS

Les besoins et les préférences des voyageurs en matière d'assistance à la réservation vont souvent au-delà des simples réservations auprès d'hôtels et de compagnies aériennes. Contribuez à votre réussite et à celle de vos clients en leur fournissant **une assistance et des services de bout en bout pour leurs voyages.**

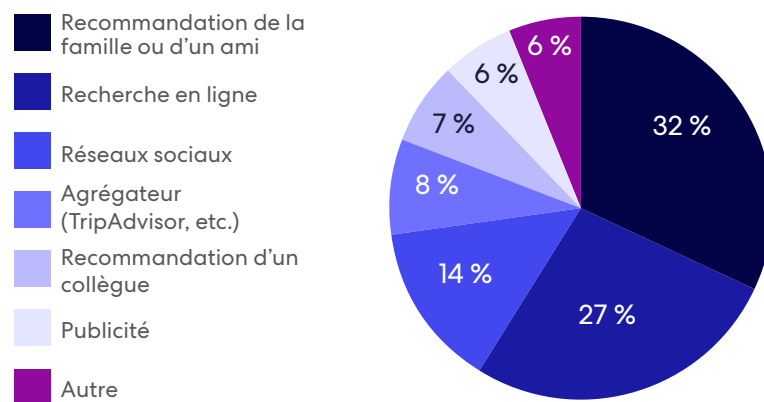
Démarquez-vous encore plus en créant des recommandations d'activités et d'excursions adaptées à leurs besoins spécifiques et à leur manière de voyager. Dépassez les attentes en vous assurant que chaque partie du voyage est planifiée, de la voiture de location et des billets de train à l'assistance pour les passeports ou les visas. Et **veillez à ce que vos voyageurs soient prêts à faire face à l'imprévu** en leur proposant une assurance voyage.

Comment les voyageurs choisissent un conseiller

Il est essentiel d'établir une relation durable de confiance avec vos voyageurs. Si **44 % des personnes interrogées n'ont fait appel qu'à une seule agence de voyages** au cours des deux dernières années, **25 % d'entre elles en ont utilisé trois ou plus**. Cela montre que les voyageurs explorent toutes leurs options et souligne la nécessité pour les conseillers en voyages de se démarquer et de créer des relations solides.

En outre, **28 % des personnes interrogées ont déclaré s'être renseignées auprès de trois agences ou plus** pour le dernier voyage qu'elles ont réservé. Mais comment les voyageurs trouvent-ils leurs conseillers en voyages ? Et quels sont les principaux facteurs qui influencent le choix d'un conseiller ? Près de la moitié (49 %) des personnes interrogées ont trouvé leur agence de voyages la plus récemment utilisée en effectuant une recherche en ligne, en utilisant les réseaux sociaux ou en passant par un agrégateur.

Comment les voyageurs ont-ils trouvé leur agence de voyages la plus récemment utilisée ?



Les jeunes générations ont tendance à faire le tour des agences, un tiers d'entre elles ayant fait appel à au moins trois agences au cours des deux dernières années. À l'inverse, 68 % des baby-boomers, 54 % des membres de la génération X et 55 % des voyageurs avec des enfants n'ont fait appel qu'à un seul conseiller en voyages au cours des deux dernières années.



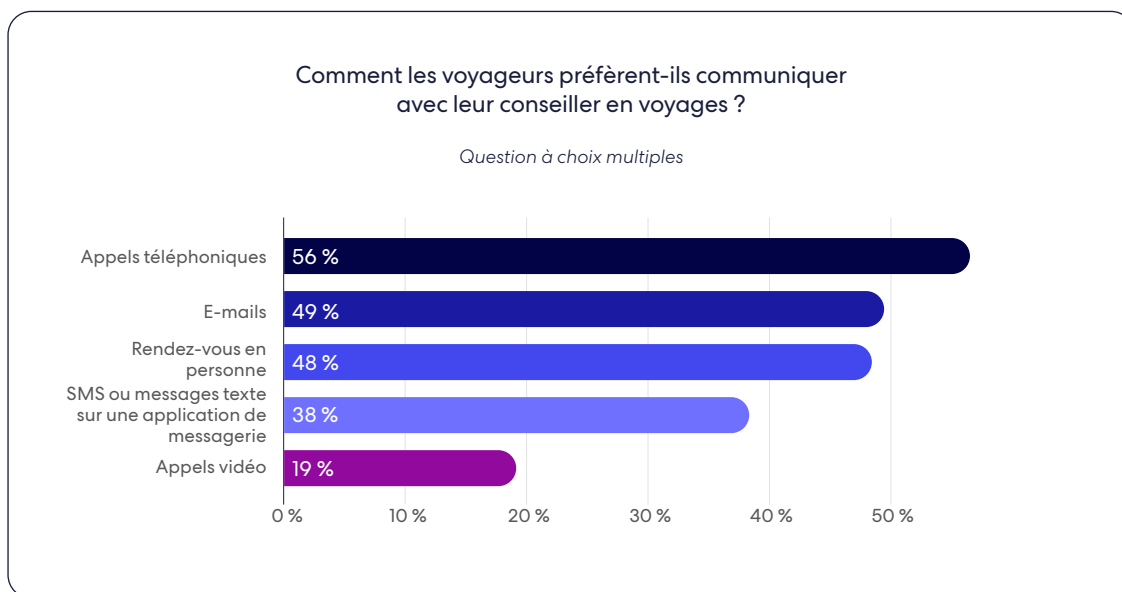
ASTUCE POUR LES CONSEILLERS

Les recommandations des amis, de la famille et des collègues ont une grande influence sur le choix d'un conseiller en voyages. Tirez parti du pouvoir du bouche-à-oreille en mettant à l'essai un programme de recommandation auprès de vos clients existants et offrez des incitations pour la recommandation d'un nouveau client.

Vous pouvez également vous démarquer en vous assurant que votre présence en ligne met en évidence votre expertise et votre spécialisation. Par exemple, si vous êtes spécialiste des voyages d'aventure en famille, mettez cela en avant sur votre site Web et vos réseaux sociaux grâce à des photos, des avis voyageurs et des anecdotes personnelles.

Bien que les voyageurs utilisent une variété de canaux pour communiquer avec leur conseiller, les appels téléphoniques et les e-mails constituent les canaux préférés, suivis par les rendez-vous en personne. Cela montre l'importance des contacts personnels et de l'établissement de relations entre les conseillers et leurs clients.

Les données indiquent que la plupart des voyageurs aiment communiquer avec leur conseiller de plusieurs manières, en fonction de la situation et du moment.



En ce qui concerne le choix du conseiller, l'expertise apparaît à nouveau comme un aspect important pour les voyageurs, mais le prix l'est tout autant.

Principaux facteurs influençant le choix d'un conseiller en voyages

- 1 Expertise ou spécialisation
- 2 Prix des services
- 3 Offres spéciales ou incitations
- 4 Options de paiement flexibles
- 5 Avis ou recommandations

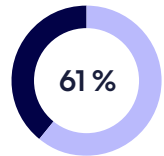
Assistance que les voyageurs attendent des conseillers

En plus d'apprécier leur expertise, les voyageurs souhaitent que leur conseiller les aide à trouver des offres intéressantes au cours du processus de réservation.

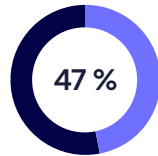
Parmi les autres priorités, citons les recommandations de destinations et d'activités, ainsi que l'aide relative aux changements de dernière minute et à la préparation du voyage.

Domaines pour lesquels il est le plus utile de recevoir une assistance lors de la réservation d'un voyage

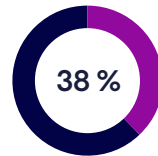
Question à choix multiples



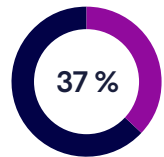
Recherche des meilleures offres



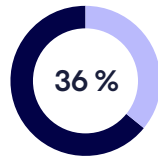
Recommandations de destinations et d'activités



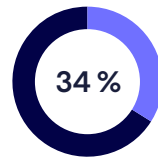
Changements de dernière minute



Coordination de l'itinéraire



Événements inattendus et urgences



Choix de l'assurance voyage



Les voyageurs du Brésil (68 %), de l'Inde (62 %) et des États-Unis (47 %) sont plus enclins à envoyer des SMS ou des messages texte à leur conseiller, tandis que les voyageurs de l'Allemagne (57 %), de l'Australie (55 %) et de l'Espagne (53 %) sont plus susceptibles d'opter pour des rendez-vous en personne.



6 voyageurs sur 10

estiment qu'il est très utile de bénéficier d'une aide supplémentaire de la part des agents de voyages pour trouver les meilleures offres.



ASTUCE POUR LES CONSEILLERS

Pour vous comme pour vos clients, la communication est essentielle lors de l'organisation d'un voyage. Demandez-leur quelles sont leurs préférences en matière de communication dès le départ et définissez leurs attentes concernant la fréquence des prises de contact et les délais de réponse afin de vous assurer que vous répondez à leurs besoins.

Étant donné que les voyageurs privilégient la recherche d'offres intéressantes, il est essentiel que les conseillers en voyages trouvent les meilleures offres et proposent des prix attractifs.

Plus de la moitié (51 %) des personnes interrogées déclarent comparer les prix proposés par leur conseiller en voyages avec ceux qu'elles trouvent en ligne. Ces voyageurs ne sont pas automatiquement convaincus que les devis qu'ils reçoivent proposent les meilleurs prix, il est donc important de leur proposer des offres attractives pour leur voyage.



91 %

estiment que les conseillers en voyages disposent d'un meilleur accès aux offres et aux promotions.



57 %

des voyageurs des États-Unis font confiance aux conseillers en voyages pour obtenir les meilleures offres, tandis que les voyageurs du Mexique (59 %) et de l'Espagne (56 %) comparent souvent les prix en ligne.



ASTUCE POUR LES CONSEILLERS

Lorsque vous présentez des options de voyage à vos voyageurs, soyez transparent sur les recherches que vous avez effectuées, notamment en expliquant l'offre que vous proposez et les prix que vous avez vus ailleurs. Cela contribuera à inspirer confiance à vos voyageurs, qui n'auront pas l'impression de devoir chercher eux-mêmes des offres et des réductions.





Comment les voyageurs se fidélisent à leur conseiller

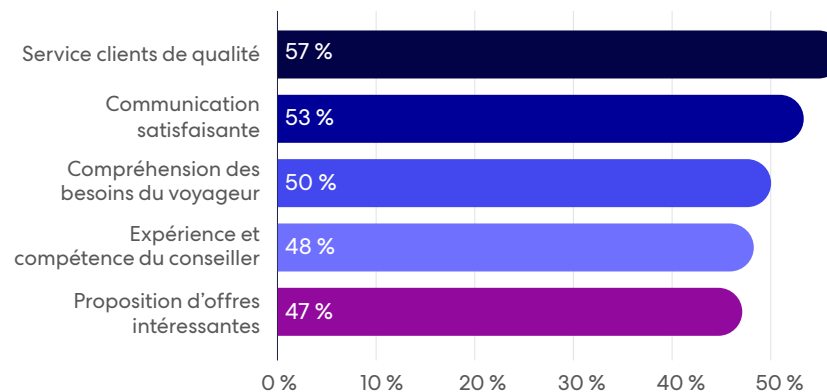
La rétention de la clientèle est un élément important de toute stratégie commerciale réussie, c'est pourquoi il est essentiel de créer des expériences positives et de fidéliser les voyageurs.

Alors, **quels sont les facteurs qui font qu'un voyageur se fidélise à son conseiller**, et qu'est-ce qui les pousse à changer d'agent ?

Un service clients de qualité et une communication satisfaisante sont les principaux facteurs qui motivent les voyageurs à se fidéliser à leur conseiller, en plus de l'expertise apportée et des offres intéressantes proposées. Ceux qui ont changé de conseiller au cours des cinq dernières années l'ont fait en raison d'une offre de services limitée, d'un manque d'offres ou d'une valeur ajoutée insatisfaisante.

Principales raisons motivant les voyageurs à se fidéliser à leur conseiller en voyages

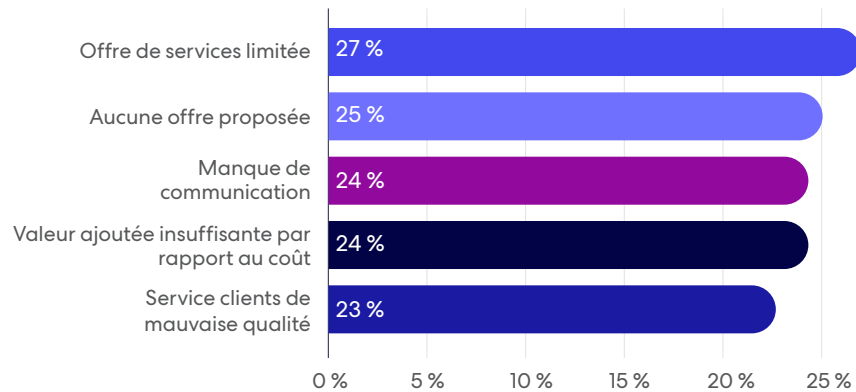
Question à choix multiples



Les baby-boomers sont beaucoup plus fidèles à leur conseiller en voyages, 61 % d'entre eux ayant conservé le même conseiller au cours des cinq dernières années. De même, 50 % des voyageurs du Canada et 44 % de ceux de l'Italie et des États-Unis ont conservé le même conseiller en voyages au cours des cinq dernières années.

Principales raisons motivant les voyageurs à changer de conseiller en voyages

Question à choix multiples



62 %

des voyageurs ont changé de conseiller au cours des cinq dernières années, tandis que 38 % sont restés fidèles à un seul conseiller.



78 %

sont extrêmement satisfaits ou très satisfaits des services fournis par leur conseiller en voyages dans le cadre de leur dernier voyage.



ASTUCE POUR LES CONSEILLERS

Pour que vos clients actuels ne vous perdent pas de vue, créez un système automatisé pour relancer ceux qui n'ont pas fait appel à vos services depuis six mois ou plus.

En outre, gardez une communication ouverte après un voyage. Demandez à vos clients de vous faire part de leur avis afin de déterminer les domaines dans lesquels vous répondez aux attentes ou les dépassez, ainsi que les potentiels domaines d'amélioration.

Ce qu'il faut retenir

L'étude confirme que les clients des conseillers en voyages ont des besoins et des préférences uniques qui varient en fonction du type de voyage, de l'âge et de la situation géographique.

Comprendre ces nuances vous aidera à développer votre expertise et à élaborer des recommandations plus ciblées pour vos clients.

5 recommandations clés pour les conseillers en voyages

1. Mettez en avant votre expertise

Les connaissances spécialisées sont l'une des principales raisons qui poussent les voyageurs à faire appel à des agences et qui déterminent la manière dont ils choisissent un conseiller. Mentionnez vos années d'expérience, votre spécialisation et les voyages que vous avez organisés avec succès à vos clients potentiels et existants.

2. Favorisez une expérience sans stress

Les voyageurs souhaitent que leur conseiller leur fasse gagner du temps et réduise leur stress. Assurez-vous d'anticiper tous les besoins de vos voyageurs avant le voyage et de prendre les dispositions nécessaires pour tout problème qui pourrait survenir.

3. Fournissez une assistance de bout en bout

Les voyageurs recherchent une assistance au-delà des réservations d'hôtels et de vols.

Assurez-vous de comprendre les éléments que vos voyageurs recherchent pour faire de leur voyage un moment parfait, qu'il s'agisse d'activités, du transport à destination ou d'une assistance pour les visas et les passeports.

4. Mettez l'accent sur une communication forte

Le service clients et la communication permettent de fidéliser les clients. Veillez à comprendre les préférences de vos voyageurs en matière de communication et tenez-les au courant tout au long du processus de planification.

5. Tirez parti des offres

La recherche de réductions constitue le principal domaine dans lequel les voyageurs souhaitent obtenir de l'aide. Assurez-vous que vous proposez à vos voyageurs des tarifs attractifs en vous appuyant sur [Expedia TAAP](#).

Découvrez les avantages offerts par Expedia TAAP

Les conclusions de ce rapport, combinées aux puissantes fonctionnalités d'Expedia TAAP, vous permettront d'offrir à vos voyageurs une expérience d'exception à chaque étape de leur voyage, de la planification et de la réservation à la gestion, tout en consolidant votre relation avec eux et en leur apportant une assistance efficace.

Une plateforme de réservation en toute facilité conçue pour les conseillers

Expedia TAAP propose des politiques d'annulation flexibles et des fonctionnalités qui vous permettent de fournir un service transparent aux voyageurs directement sur la plateforme de réservation :

- Modifiez les réservations en ligne en moins d'une minute grâce au **gestionnaire de réservation en libre-service**.
- Créez et envoyez des bons de voyage en moins de 20 secondes avec l'outil « **Construire un itinéraire** ».
- Réservez un voyage maintenant et payez plus tard **grâce aux paiements différés**. Cela permet à vos clients de bénéficier d'options de paiement flexibles sans que vous ayez à sacrifier votre trésorerie.



Un large inventaire

En utilisant ces conclusions pour plusieurs types de voyages et en proposant des tarifs attractifs et des disponibilités de dernière minute, vous pouvez offrir à vos voyageurs les options de voyage qui leur conviennent à un prix idéal.

L'offre de voyages d'Expedia TAAP comprend :



+ de 3 millions

d'hébergement dans plus de 200 pays et territoires



+ de 35

types d'hébergement, y compris des locations de vacances



+ de 120

agences de location de voitures dans 3 000 sites



+ de 220 000

excursions, activités, attractions et aventures



+ de 500

compagnies aériennes, desservant plus de 6 500 aéroports





Des avis et des annonces dignes de confiance pour vos produits

Les évaluations et les avis sont essentiels pour comprendre les expériences vécues par d'autres voyageurs dans un hôtel ou une location de vacances, avec un fournisseur de transport ou lors d'une activité. Ils sont idéaux pour vous aider à formuler des recommandations éclairées pour vos voyageurs.

- Nos **58 millions d'avis générés par les utilisateurs** vous fournissent un contexte et des informations qui peuvent vous aider à déterminer si un hébergement est adapté à votre voyageur.
- Les **pages de description des hébergements sur notre plateforme** comportent du contenu riche, des galeries de photos étoffées ainsi que des informations sur les politiques d'annulation, ce qui vous aide à trouver l'hébergement qui convient à votre client.
- **Plus de 20 fonctions de tri et de filtrage** vous permettent de trouver les résultats de recherche les plus pertinents en fonction des besoins spécifiques de vos voyageurs, par exemple grâce aux filtres concernant les bornes de recharge pour voiture électrique, l'accessibilité, la communauté LGBTQIA+, les hébergements idéaux pour les familles, les options de paiement, et bien plus encore.

Offres et réductions

Notre équipe internationale travaille avec des partenaires pour négocier et garantir des tarifs B2B disponibles exclusivement sur Expedia TAAP, afin que vous puissiez vous assurer de proposer à vos clients des tarifs attractifs.

Avec Expedia TAAP, vous avez accès à plus de 650 000 tarifs promotionnels et à des tarifs formules attractifs qui sont, en moyenne, 20 % moins chers que les tarifs grand public.

Développez votre entreprise de voyages

En tant que conseiller, votre temps est précieux et doit être consacré à vos voyageurs et à la compréhension de leurs besoins pour organiser leur voyage idéal. L'utilisation d'une plateforme simple qui **place votre entreprise sur la voie du succès** est essentielle, c'est pourquoi nous avons créé Expedia TAAP.

La plateforme fournit :

- Un accès instantané à des **rapports précis en temps réel** qui améliorent votre efficacité opérationnelle.
- **Une intégration facile** pour se lancer le plus rapidement possible, avec des guides étape par étape et des tutoriels utiles, tous disponibles dans Expedia TAAP Academy.
- Une bibliothèque de **campagnes marketing prêtes à l'emploi** pour vous aider à augmenter vos revenus.
- **L'assistance d'un gestionnaire de compte** pour les partenaires Gold et Platinum afin de vous aider à élaborer une stratégie de croissance personnalisée et à optimiser votre activité.
- **Des options de paiement flexibles**, notamment les paiements différés. Avec les paiements différés, les paiements ne sont dus qu'à l'approche de la date du voyage. Cela signifie que vous pouvez réserver à l'avance sans sacrifier votre trésorerie.

Rejoindre Expedia TAAP

Vous êtes déjà membre d'Expedia TAAP ? [Me connecter à mon compte](#)





Méthodologie

Cette enquête a été menée par Wakefield Research auprès de 5 000 voyageurs qui ont fait appel à un agent de voyages au cours des 18 derniers mois, à l'exclusion de ceux qui utilisent un agent de voyages principalement ou uniquement pour des voyages d'affaires. L'enquête a porté sur 500 personnes interrogées par marché en Allemagne, en Australie, au Brésil, au Canada, en Espagne, aux États-Unis, en Inde, en Italie, au Mexique et au Royaume-Uni. L'enquête a été réalisée entre le 19 septembre et le 13 octobre 2024, au moyen d'une invitation par e-mail et d'une enquête en ligne.