

# Analyse de la clientèle des conseillers en voyages



## Informations clés : Canada

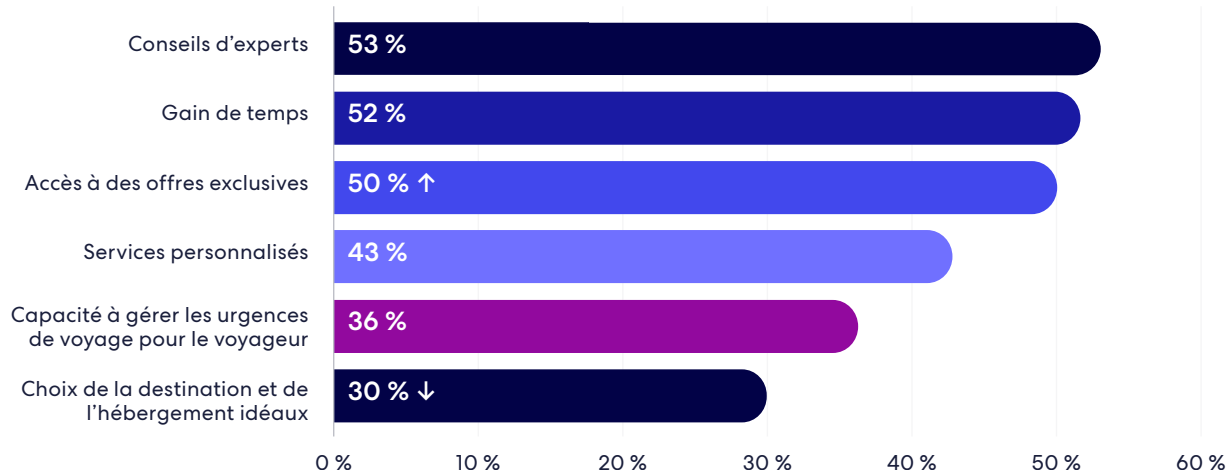
Un aperçu régional de notre enquête mondiale menée en collaboration avec Wakefield Research, présentant des données sur les voyageurs du Canada qui ont réservé par l'intermédiaire d'un agent de voyages au cours des 18 derniers mois.

Remarque : les flèches ↑↓ indiquent les cas où les points de données sont 3 points de pourcentage au-dessus ou en dessous de la moyenne mondiale.

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

Question à choix multiples

L'accès à des offres exclusives est plus important pour les voyageurs du Canada que pour le voyageur moyen à l'échelle mondiale.



### Principaux facteurs influençant le choix d'un conseiller en voyages

Pour les voyageurs du Canada, lors du choix de leur conseiller, les offres spéciales revêtent un caractère plus important que pour le voyageur moyen à l'échelle mondiale.

- 01 Expertise/spécialisation
- 02 Offres spéciales ou incitations ↑
- 03 Prix des services
- 04 Options de paiement flexibles
- 05 Disponibilité et communication

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

Les voyageurs du Canada sont plus susceptibles de faire appel à leur conseiller en voyages pour réserver leurs billets d'avion que le voyageur moyen à l'échelle mondiale.

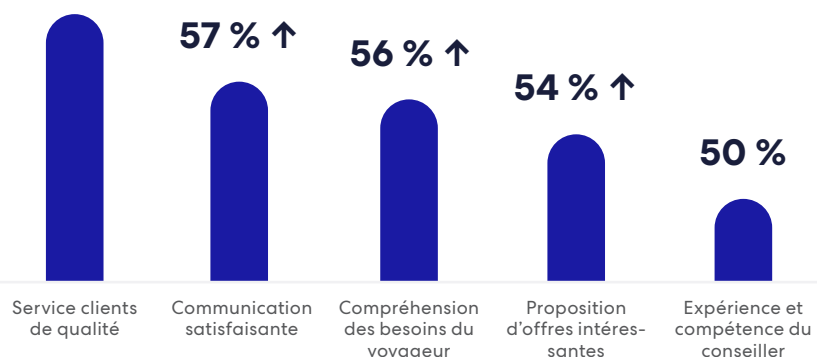




## Principales raisons motivant les voyageurs à se fidéliser à leur conseiller en voyages

Le service clients et une communication de qualité sont les principaux facteurs motivant les voyageurs du Canada à se fidéliser à leur conseiller.

61 % ↑



# 50 %

des voyageurs du Canada ont conservé le même conseiller en voyages pendant 5 ans

→ contre 38 % en moyenne

## Points à retenir

### Les offres, y compris les offres spéciales, sont essentielles

Veillez à proposer des offres intéressantes et des promotions spéciales pour fidéliser les voyageurs du Canada et attirer de nouveaux clients pour votre entreprise.

### La communication et la compréhension des besoins sont importantes pour la rétention de la clientèle

L'établissement de relations solides avec les clients repose sur la reconnaissance de leurs besoins. Familiarisez-vous avec les modes de communication préférés de vos clients et fournissez-leur des mises à jour régulières tout au long du processus de planification. Expliquez à vos clients quelle est la meilleure manière de vous contacter et répondez-leur dans les meilleurs délais.

### Tirez parti d'Expedia TAAP

Notre vaste offre, associée à des prix attractifs et à des outils faciles à utiliser, fait d'Expedia TAAP une solution de choix pour aider votre entreprise à offrir des expériences de voyage exceptionnelles.

REJOINDRE EXPEDIA TAAP →

SE CONNECTER À EXPEDIA TAAP →