

Japon - Démarchage commercial en ligne

OPÉRATION À LA CARTE

Marchés d'intervention : Japon

Type de rendez-vous : Rencontres B2B

Vous avez des difficultés pour venir jusqu'au Japon mais souhaitez quand même échanger avec des professionnels ?

Du fait du décalage horaire (+7h en été, +8h en hiver), ce format de démarchage permet 2 RDV par jour (contre 4 en présentiel).

Format

Lieu : **Format de l'opération :**

Objectifs

- Développer et maintenir le contact avec des agences de voyages au Japon
 - Promouvoir la diversité de l'offre française et informer des nouveautés
 - Favoriser la programmation et les ventes vers la destination / l'établissement
- Atout France au Japon vous accompagne avant, pendant et après le rendez-vous pris avec les agences.
 - **2-3 semaines avant le jour J :** préparation du programme : choix des agences, prises de rdv, définition des outils et angles de communication, tests de connexion.
 - **2-3 jours avant le jour J :** briefing pour la présentation des offres, envoi des fiches de notoriété TO par Atout France.
 - **Le jour J :**
 - mise en place technique, tests de connexion
 - traduction de la présentation et des échanges
 - Envoi d'un mail récapitulatif sur les rendez-vous réalisés

Partenaires

Profil des partenaires ciblés :

Tous types de produits de tourisme de loisirs et toutes destinations

Nombre de partenaires souhaités

: 1 ou 2

Horaires des 2 rendez-vous sur 1 jour :

16h-16h45 (soit 9h00-9h45 en France en Heure d'été / 8h00-8h45 en heure d'hiver)

17h-17h45 (soit 10h00-10h45 en France en Heure d'été / 9h00-9h45 en heure d'hiver)

Profil visiteur :

Sélectionnés en fonction du profil du partenaire

Visiteur attendu : 2 RDV par jour

- **KAMITANI-DANDAULT - Akiko** akiko.kamitani@atout-france.fr

Informations complémentaires et mises à jour sur atout-france.fr