La création de forfaits

Mode d’emploi

Définition

- *Résultant de la combinaison préalable d'au moins deux prestations portant respectivement sur l'hébergement et des attraits, repas, activités, événements touristiques représentant une part significative dans le forfait;*
- *Incluant une nuitée;*
- *Vendu au client à un prix global .*

Se poser les bonnes questions :

- Pourquoi créer un forfait ? *(on ne fait pas un forfait pour simplement faire un forfait ou se faire plaisir, mais pour aller chercher un client et répondre à une attente) .*
- Est-ce que mon produit répond à un besoin ? (*connaître ce besoin).*
- Quel est le contenu de mon produit ? Les prestations sont-elles adaptées à la clientèle visée ? *(inutile d'inclure trop de prestations qui augmentent le prix du séjour).*
- Pour qui est-il conçu ? *(définir la clientèle principalement visée: couples/famille/groupes/etc.)*
- Un client sera-t-il prêt à payer ce prix ? Le prix est-il acceptable pour le type de clientèle visée ? *(prendre connaissance des prix demandés par la concurrence).*
- Ce produit existe-t-il déjà ou est-il véritablement innovant ? Quelle est la valeur ajoutée qui lui permettra de se démarquer et de faire en sorte que le client le choisira ? *(prix, facile à réserver, baluchon de produits régionaux, cadeau surprise , etc.) .*
- Mon produit a-t-il une durée de vie suffisante pour être rentable ? (*ne pas perdre de vue la logique commerciale) .*
- N'est-il pas trop contraignant au niveau de l'horaire ou du contenu? (*le client vient se détendre en séjour et souhaite profiter de temps libre).*
- Comment vais-je faire connaître mon produit ? Rejoindre mes clients ? (*choix des moyens de promotion : site Internet, dépliant, mailing, publicité, etc.)*

Élaborer votre forfait

- Les gens qui choisissent d'aller dans une entreprise reliée au tourisme se déplace en vélo, moto, motoneige, automobile, autobus. Ils voyagent seuls, en couple, en famille ou en groupe. Ils sont excursionnistes ou touristes. Excursionnistes (40 km et plus), touristes (séjour avec nuitée).

- Environ 50 % des gens choisissent une destination et 50 % choisissent un produit.

- Ainsi une entreprise touristique doit chercher à diversifier sa clientèle en visant ces différents marchés. Un bon moyen pour y parvenir est la création de forfaits. Bien sûr, il y aura toujours des gens intéressés à visiter simplement un attrait. Toutefois, une part du marché le fait dans un cadre organisé autour d'un forfait intégrant diverses prestations.

- Plusieurs partenaires peuvent être aidants dans l'élaboration et la mise en marché de votre forfait : Office de tourisme, Association touristique régionale, Chambre de commerce, hôtels et gîtes, agence de voyages.

- « Forfait atelier culinaire », « Forfait Balade Gourmande », « Forfait canneberge », « Forfait vin, fromage et jardinage ».

Les pièges à éviter :

- Élaborer un produit « image » qui n'est pas conçu par rapport à la demande du marché et qui n'a pas de contenu réel.
- Essayer d'intégrer dans l'offre toutes les richesses diverses et variées de son territoire au risque de « diluer » la thématique forte que l'on souhaite dégager.
- Proposer des prestations peu fiables, momentanées, impossible à réserver ou pour lesquelles on n'est pas compétents (animation, guide, restaurateur, etc.).
- Penser que le produit est terminé une fois pour toute : le produit est évolutif et n'existe réellement qu'une fois consommé, évalué. Tout produit a un cycle de vie.

Élaborer le descriptif de l'offre

- Trouver un **titre accrocheur, précis.**
- Le titre est sans doute l'élément le plus important. Il doit être suffisamment séduisant tout en étant bref et percutant pour convaincre le client de choisir ce forfait parmi les dizaines d'autres qui lui sont proposés. Dès le titre, il est essentiel d'impliquer le lecteur et de lui permettre de se projeter dans le séjour proposé !
- Rédiger un **texte descriptif du séjour.**
- Utilisez des superlatifs, des images… en lisant le texte descriptif, votre lecteur doit déjà être transporté et vivre la promesse d'un séjour inoubliable!
- Un descriptif de séjour se travaille et se retravaille… il faut parfois le laisser mijoter quelques jours pour trouver l'inspiration et LA formule qui accroche!

Élaborer le descriptif de l'offre

Un certain nombre d'informations doivent également figurer sur le descriptif :

- Les dates de validité de l'offre et les prix par personne en occupation double, taxes et service inclus;
- Le(s) mode(s) d'hébergement (situation, niveau de confort, caractéristiques, classification);
- Le(s) mode(s) de transport (destination, catégorie, caractéristiques);
- La description de l'itinéraire (s'il s'agit d'un circuit);
- Les prestations comprises dans le forfait, celles non comprises et celles disponibles moyennant un supplément de prix. (*hébergement, repas, transport, visites, excursions et autres services…);*
- La taille minimale ou maximale du groupe permettant la réalisation du voyage ou du séjour (s'il s'agit d'un produit pour les groupes);
- Les modes de paiement acceptés;

Il est également important de présenter un maximum d'informations :

- Sur les services fournis : existence de chambres quadruples pour les familles, possibilité de mettre à disposition un lit bébé, existence d'un stationnement privé ou d'un garage, adhésion au label Bienvenue cyclistes, hôtel sécuritaire (FCMQ Hôtel), etc.
- Sur le prestataire lui-même : coordonnées exactes, contact, jours de fermeture, heures d'arrivée/de départ, horaires d'ouverture pour les sites, etc.
- Pour convaincre le client de réserver, il est important d'illustrer le descriptif par des photos attrayantes et de qualité (hébergement, restaurant, sites paysages…).

Élaborer les tarifs de l'offre

- Pour qu'une offre sous forme de forfait tout compris soit pleinement satisfaisante pour le client, il faut que ce dernier y trouve un avantage en terme de tarif.
- Votre forfait ne doit pas être une addition des différentes prestations à prix public. Ça prend un certain « deal ».
- Par exemple : les partenaires peuvent baser leur calcul sur le prix de groupe.
- Le prix affiché est habituellement par personne en occupation double. Il comprend des prestations d'hébergement, repas et le ou les principaux produits de la thématique.

Avoir un bon plan marketing pour intéresser les clients potentiels

- Site web (40 %)
- Pub dans des publications spécifiques; guide vacances voyages (25 %)
- Pub web (10 %)
- Dépliants, cartes, imprimés (20 %)
- Relations publiques : presse, agences de voyage, organismes, partenaires (5 %)

FORFAIT GOLF

Choix de 3 terrains de 18 trous

Club de golf	Par	Verges	Description
VICTORIAVILLE **www.golfvictoriaville.com** 223, rue Perreault, Victoriaville	72	6709	Hôte à 11 reprises de l'Omnium du Québec. Superbe parcours longeant une rivière.
LAURIER **www.golflaurier.com** 651, 12e Rang Ouest, Princeville	72	6264	Parcours au paysage féérique, bordé d'un lac. Trou # 7 aménagé sur une presqu'île.
CANTON **www.golfcanton.ca** 5, route 116 Ouest, Warwick	71	6375	Parcours vallonné et fleuri. Magnifique paysage des Appalaches.

FORFAIT 1	FORFAIT 2	FORFAIT 3
1 ronde de golf avec voiturette 1 nuitée, 1 souper, 1 déjeuner	2 rondes de golf avec voiturette 1 nuitée, 1 souper, 1 déjeuner	3 rondes de golf avec voiturette 2 nuitées, 2 soupers, 2 déjeuners

FORFAIT VÉLO/MOTO

- La région est réputée pour ses beaux paysages et ses routes agréables pour une balade. À vélo, 5 circuits de 43 à 95 km et le Parc linéaire des Bois-Francs de 77 km.

www.parclineairebf.com

- À moto, la grande région du Centre-du-Québec compte cinq routes panoramiques de 110 à 300 km dont 2 sont directement rattachées aux Bois-Francs. Demandez les cartes vélo ou moto.

Forfait comprenant : 1 nuitée, 1 souper et 1 déjeuner.

FORFAIT CANNEBERGE

23 septembre au 16 octobre www.canneberge.qc.ca

À l'automne, assistez à la spectaculaire récolte de la canneberge.
À Saint-Louis-de-Blandford, un centre d'interprétation de la canneberge est aménagé pour vous faire découvrir ce petit fruit. En plus de la visite guidée du centre, vous assisterez à la récolte directement dans un champ. Du mardi au dimanche, de 10 h à 16 h et lundi 10 octobre, jour de l'Action de Grâces.

Forfait comprenant : Le Centre d'interprétation de la canneberge, 1 nuitée, 1 souper, 1 déjeuner.

FORFAIT BALADE GOURMANDE

www.baladegourmande.ca

Forfait A (Tour guidé) comprenant : disponible les 1 et 8 octobre, 1 baluchon de produits régionaux par chambre, 1 tour guidé d'une journée en minicar. Choisissez parmi différents circuits. Chaque circuit comprend 6 ou 7 sites de dégustations chez des entreprises et marchés agroalimentaires, une nuitée, un souper et un déjeuner.

Forfait B (Tournée libre) comprenant : disponible le 1-2-8-9 octobre, 1 baluchon de produits régionaux par chambre, 1 nuitée, 1 souper, 1 déjeuner et le dépliant de La Balade Gourmande avec les circuits proposés que vous faites de façon autonome avec votre véhicule.

Pour réserver votre forfait à Victoriaville

	GOLF			VÉLO / MOTO	CANNEBERGE	BALADE GOURMANDE	
	FORFAIT 1	FORFAIT 2	FORFAIT 3			FORFAIT A Guidé	FORFAIT B Libre
LE VICTORIN HÔTEL & CONGRÈS ★★★★ 1 877 VILLEGIA / 819 758-0533 www.hotelsvillegia.com 19, boul. Arthabaska Est (route 116)	150 $	195 $	331 $	91 $	116 $	125 $	100 $
Z PLAZA HÔTEL ★★★ 1 866 537-8967 / 819 357-1000 www.zplazahotel.com 1000, boul. Jutras Est	135 $	183 $	318 $	87 $	105 $	125 $	100 $
AUBERGE AU FIL DES SAISONS ★★★★ 1 877 357-7307 / 819 357-7307 www.aufildessaisons.qc.ca 14, rue Laurier Ouest	150 $	200 $	345 $	100 $	110 $	130 $	105 $

Prix par personne en occupation double • prix à partir de • taxes en sus • service inclus • ne peut être jumelé à une autre promotion.

✔ Créez votre propre tournée d'une journée!

✔ Faites votre choix d'attraits!

Découvrez

Les nouveautés 2012

- ☐ **Les Miels Boivin :** Visite commentée sur le monde des abeilles et des procédés artisanaux de la récolte. Dégustation de différentes variétés de miel.
- ☐ **Moulin La Pierre :** Visite, démonstrations culinaires et dégustation de produits faits à base de différentes variétés de farines biologiques.
- ☐ **Verger des Horizons :** Auto-cueillette en saison, balade en tracteur et dégustation de produits de la pomme.
- ☐ **Ferme des Hautes Terres :** Visite commentée sur le cheminement des viandes, de la ferme à votre assiette. Dégustation de charcuteries transformées sur place.
- ☐ **Terre BIOd'Ham :** Atelier culinaire dans un décor enchanteur, transformation de produits savoureux de canards, oies, volailles…certifiés bio.
- ☐ **Cerfs Du-Bé :** Visite de l'élevage de cerfs rouges situé dans le Domaine de la Butte où diverses activités de plein air sont offertes.
- ☐ **La Table dans les Nuages :** Table gourmande offrant des repas tout en saveur préparés avec des produits fermiers de la région.
- ☐ **Souper-théâtre animé par les Fêtes Victoriennes :** Revivez l'élégance et les mœurs de cette belle époque de la fin du 19e siècle.

Visitez

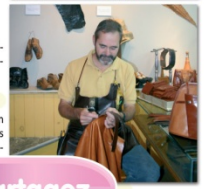
Les 150 ans d'histoire de Victoriaville

- ☐ **Église Saint-Christophe :** Magnifique église en pierre datant de 1873, classée monument historique.
- ☐ **Maison d'école du rang Cinq-Chicots :** Visite guidée de l'école et de son exposition annuelle « La Grande Faucheuse, épidémies, remèdes…et deuil ». Regard sur les épidémies et les remèdes d'autrefois.
- ☐ **Musée Laurier :** Nouveau Après une restauration significative, le musée ouvre ses portes et vous offre l'exposition « Les Bois-Francs : Capitale du meuble et du cercueil », faisant revivre la captivante histoire du meuble à travers le temps.
- ☐ **Musée de l'Hôtel des Postes :** Nouveau **NOUVELLE** exposition permanente : reconstitution d'un bureau de poste du début XXe siècle, en plus de cinq expositions au cours de l'année.
- ☐ **Circuits historiques :** Accompagné d'un guide expérimenté et captivant, découvrez l'histoire de Victoriaville et sa région.

Échangez

Avec les passionnés

- ☐ **Cercle des Fermières d'Arthabaska :** Prenez une pause café et biscuits en compagnie de femmes dynamiques offrant des démonstrations de techniques artisanales.
- ☐ **Exotique Plante Compagnie :** Le plus grand producteur de bonsaïs et bambous au Canada. Visite des serres, techniques de soin, entretien, …
- ☐ **Économusée de la Maroquinerie :** Dans l'ancienne cordonnerie du village, découvrez le savoir-faire authentique de l'artisan du cuir.
- ☐ **Vannerie des Bois-Francs :** Démonstration de fabrication d'articles en rotin dans un atelier équipé de métiers adaptés aux besoins de personnes handicapées.



Partagez

Les découvertes

- ☐ **Musée de la Matchitecture :** Spectacle son et lumières, œuvres 3D construites entièrement de micromadriers entre autre le Taj Mahal, la Statue de la Liberté et la cathédrale Notre-Dame-de-Paris.
- ☐ **Musée des outils anciens :** L'une des plus importantes collections d'outils anciens au Canada. Revivez la pratique des métiers de nos ancêtres.
- ☐ **Parc Marie-Victorin :** Nouveau Site complètement renouvelé. Découvrez les mosaïcultures géantes dont un 6e parc thématique « Le Parcours du géant », la salle tropicale abritant plantes et oiseaux exotiques ainsi que la nouvelle exposition permanente sur l'histoire du Frère Marie-Victorin.

Dégustez

Les saveurs

- ☐ **Parc Marie-Victorin :** **NOUVEAUTÉ** Dégustation de fleurs comestibles, de légumes ancestraux en plus des explications sur les outils anciens en compagnie de Gustave le jardinier. En saison (à compter du 30 juin).
- ☐ **La Fromagerie DuVillage 1860 :** Présentation et dégustation des fromages fins de la gamme DuVillage.
- ☐ **Microbrasserie Multi-brasses :** Présentation des différentes étapes de fabrication et dégustation de bières aux saveurs régionales.
- ☐ **Vignoble les Côtes du Gavet :** Visite du vignoble en compagnie de vignerons passionnés et dégustation de leurs produits.

Vivez

Le développement durable

- ☐ **Maison « recyclée » des Artisans du rebut global :** Visite commentée de cette maison bâtie en 13 semaines par 5 volontaires qui ont réussi à relever le défi de construire une maison entièrement à partir de matériaux recyclés avec un budget de 15 000 $.
- ☐ **Usine Cascades :** Tour guidé des installations, explications sur les méthodes de fabrication de produits composés de papier recyclé.