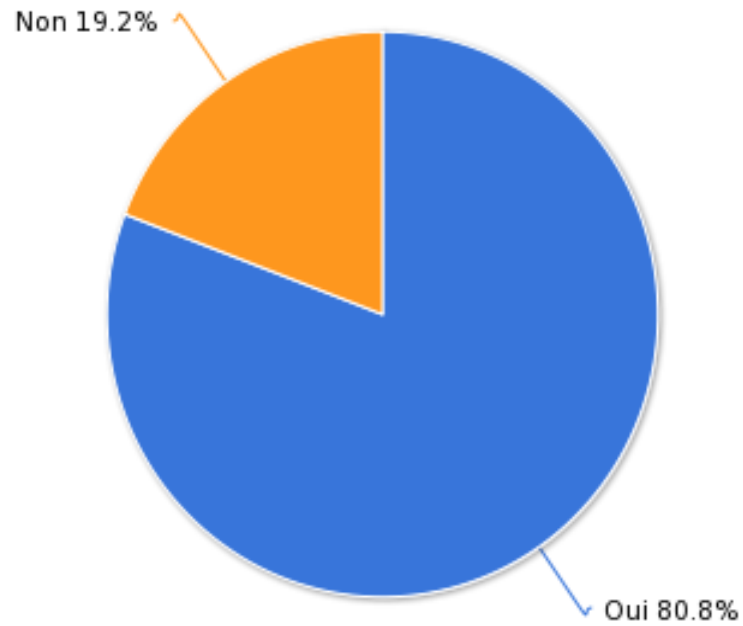


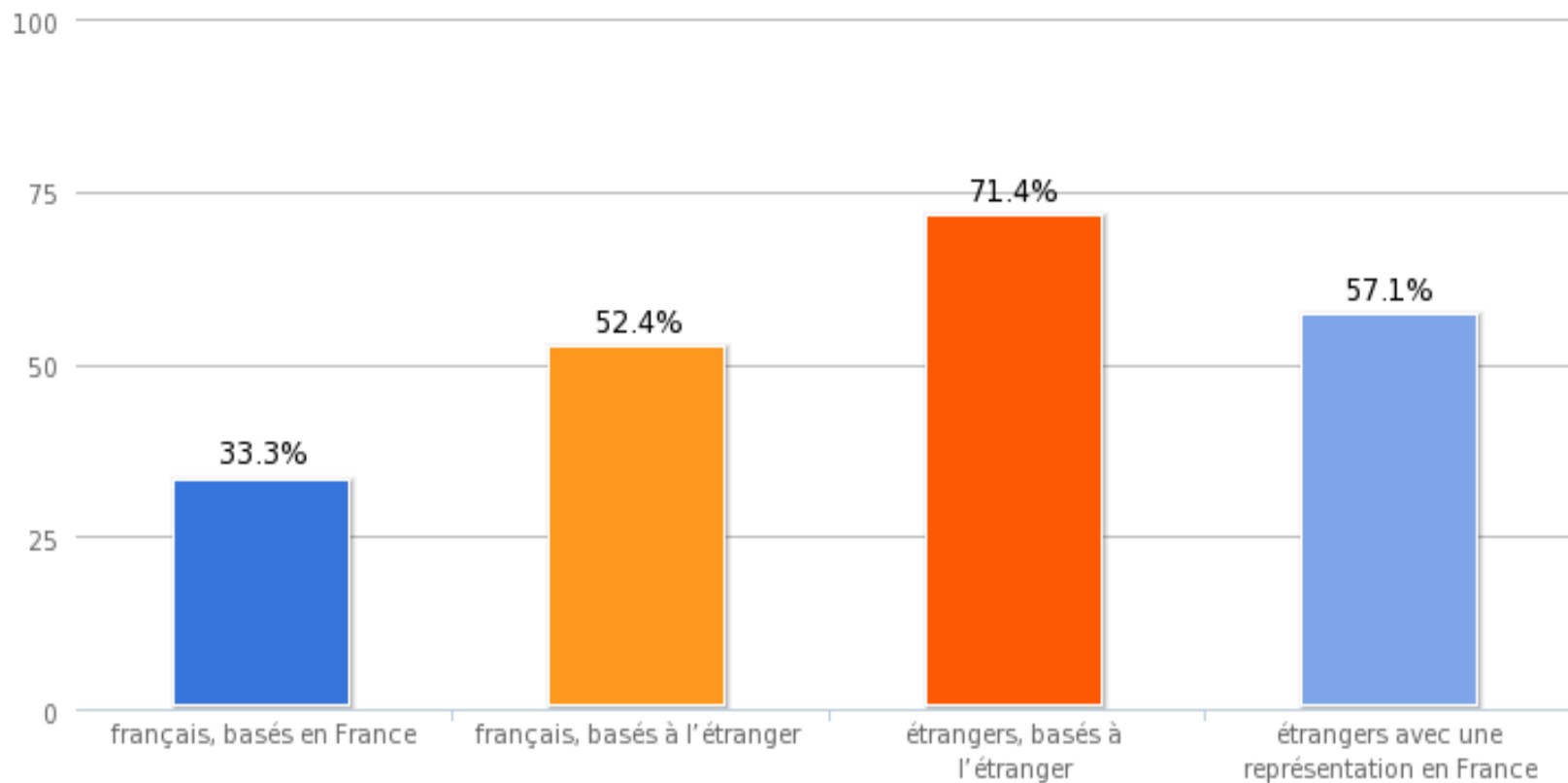
LES RECEPTIFS

Synthèse du sondage
sur la base de 26 répondants
du 7 au 16 janvier 2014

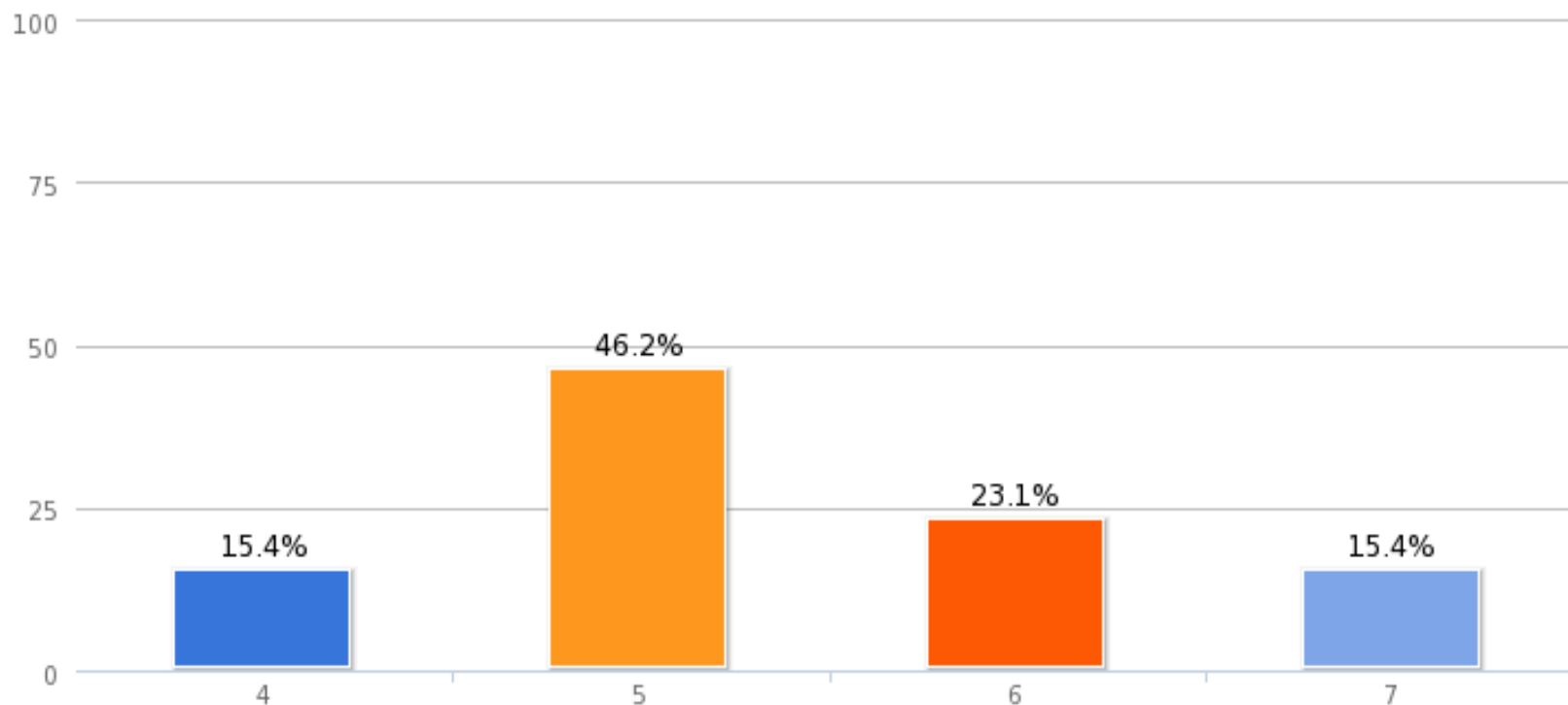
1. Travaillez-vous avec des réceptifs ?



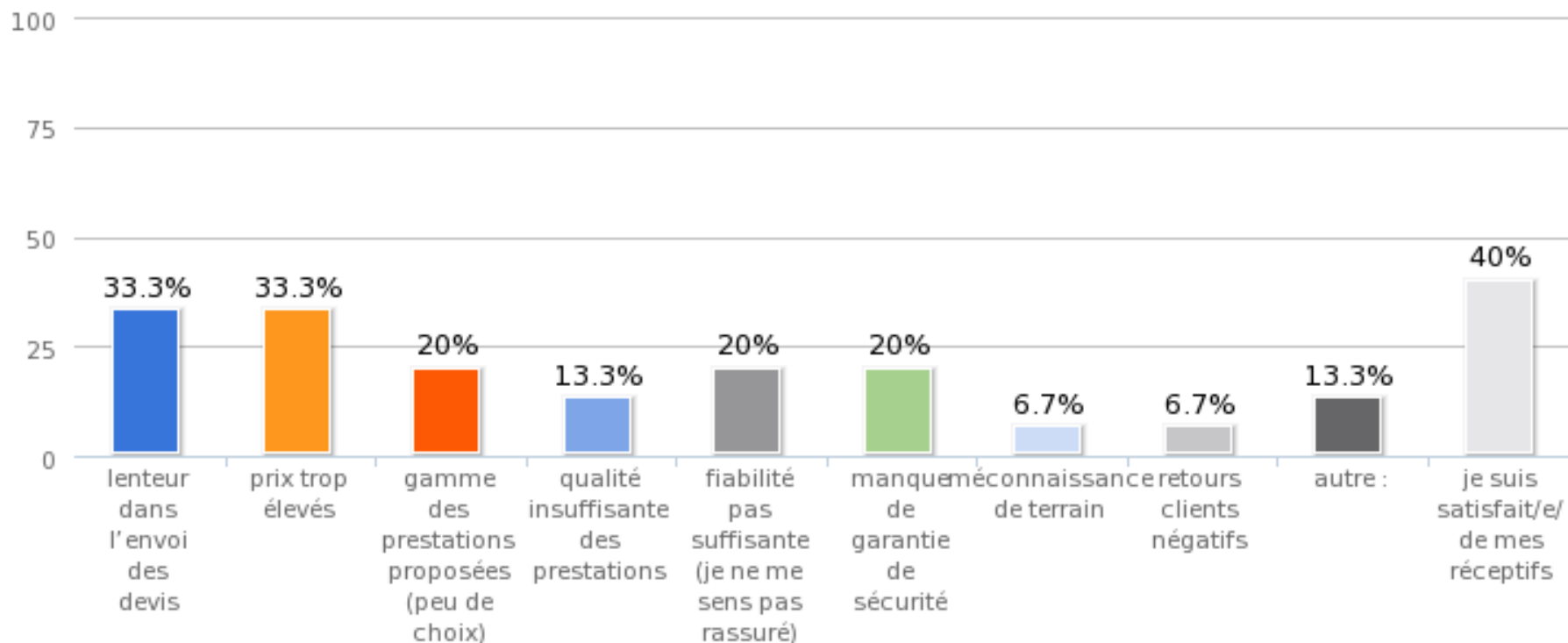
2. Ces réceptifs avec lesquels vous travaillez, sont-ils



6. Etes-vous globalement satisfaits de vos réceptifs ? 1 signifie faible niveau de satisfaction, 7 niveau élevé de satisfaction



7. Si vous n'êtes pas globalement satisfaits de vos réceptifs, quelles en sont les raisons ?



VOTRE RECEPTIF IDEAL EN 5 MOTS

Bon retour, bonne réputation, bons tarifs, équipe rapide et dynamique

Connaissance du terrain, rapidité, flexibilité, imaginatif et de bons conseils

Réactif, prix attractifs, disponible pour les clients, fiable

Réactivité et compétitivité tarifaire

compétence, rapidité, flexibilité, compétitif au niveau du tarif, compréhensif

defend l'agent qui travaille avec lui, stable sérieux reactif

fiable, polyglotte, imaginatif, événementiel, transparent

francophone, créatif, réactif, flexible et flexible

prix fiabilité juridique prestations délai réponse

reconnu ancien fiable bonne équipe

réactif original transparent disponible à l'écoute

réactif , francophone, sécurisant, gamme de produits variés, bon rapport qualité/ prix

variete rapidite securite fiabilite langue

- un réceptif réactif : accuser de suite réception de la demande qu'il recoit, - rapidité de la réponse et de l'envoi du devis, - envoi d'un devis en français avec photos à l'appui, bref pour que le TO ait le moins de pagination à refaire, l'idéal étant de pouvoir envoyer directement au client (après modif du prix et rajout de presta ne concernant pas le réceptif)

Un bon réceptif est un réceptif qui comprend la demande de l'agence qui connaît le segment de marché concerne qui travaille sur la pérennité d'un partenariat et pas sur un one shot et qui accepte de dire "je ne sais pas faire ".

LE RECEPTIF IDEAL EN 5 MOTS

LE TEMOIGNAGE D'UN AGENT DE VOYAGES AVEC 40+ ANS D'EXPERIENCE !

- Travaille avec une 20-aine de réceptifs
- La plupart sont basés à l'étranger, dans des destinations « que j'entends maîtriser, et donc je les ai rencontrés sur place, je les ai formés pour certains ! »
- « **Un bon réceptif est parfois celui que l'on forme soi-même !** Ainsi à Madagascar, en Asie Centrale, ou au Caucase, alors que la fonction n'existait pas ou presque, il a fallu tout expliquer, ce que cherche un touriste français, selon sa nature, etc.
- Je ne me risque pas sur des destinations que je ne maîtrise pas.
- Je peux bien travailler quelques années sur une destination, avec un ou deux réceptifs. Et ne plus travailler avec eux quelque temps, car un autre produit prend le pas et se développe.
- Il y a parfois un chevauchement d'intérêts, lorsque, comme c'est le cas sur l'Asie Centrale, on couvre pour des clients plusieurs pays. A qui on confie l'ensemble ? C'est encore une autre problématique qui se pose selon les compétences de chacun des réceptifs d'une destination.
- Sur l'Iran, j'ai choisi un réceptif francophone car dans les différents salons, surtout à l'étranger (ITB, Fitur, WTM), il exposait à part de l'office de tourisme iranien et cela m'intriguait. Il s'est avéré très satisfaisant pour mes clients ! »



EN CONCLUSION : LA DEFINITION COMPELETE DE CE QU'EST UN RECEPTIF 😊

- Un réceptif (ou une agence réceptive) est une structure juridique - travailleur indépendant ou entreprise - qui conçoit, propose et réalise des programmes touristiques dans le pays ou la région dans laquelle il est installé.
- Ces programmes touristiques comprennent des transferts aéroports, des transports terrestres, fluviaux, maritimes ou aériens, des visites guidées, des réservations d'hôtels, de restaurants, de spectacles, entrées des musées, parcs naturels...
- Les réceptifs ont une très bonne connaissance de leur pays ou région, parfois des pays limitrophes. Ils peuvent aussi transmettre des informations et des conseils, concernant non seulement leurs programmes touristiques, mais aussi, de manière générale, sur l'histoire et la culture de leur pays ou région, ses habitants, les usages et les coutumes, la vie politique et sociale, la langue locale...
- Les réceptifs achètent auprès des fournisseurs (hôteliers, croisiéristes, organismes culturels) des prestations bénéficiant de réductions conséquentes. Ceci leur permet de proposer à leurs clients des tarifs compétitifs et d'avoir des marges convenables sur les prix de revente.
- Les clients des réceptifs **sont principalement les tour-opérateurs et les agences de voyages**, et depuis quelques années les entreprises et les particuliers. Les entreprises : pour des opérations de marketing interne et *team-building*. Les particuliers : pour organiser leur séjour et visites sur place.

