

Colloque spécial Bruxelles 2019

**Le marché des Comités d'entreprises & collectivités en France
vs expérience des attractions touristiques bruxelloises**

■ Peggy VAN LIERDE, Directrice



Colloque spécial Bruxelles 2019

L'importance du marché français dans votre attraction touristique?

- 20% de la clientèle vient de France

Depuis combien d'années travaillez-vous le marché des CE ?

- Depuis 2 ans sur Lille et Paris

Outre les salons, quelles actions menez-vous sur ce marché ?

- Actions organisées par visit.brussels sur Lille et Paris
- Pas d'autres actions pour le marché CE

Colloque spécial Bruxelles 2019

Quels produits mettez-vous à disposition du public dans les salons ?

- Package tout chocolat : visite & atelier avec visite de la ville
- Package avec TrainWorld
- Package avec le Musée de la BD
- Package avec Mini Europe
- Incluant Accueil et Traditions pour la restauration
- Billetterie
- Tout en restant ouvert & flexible suivant les demandes des clients

Colloque spécial Bruxelles 2019

Quel est le comportement du CE chez vous (visite, repas,...) ?

- Nous ne gérons pas le repas
- Pas toujours à l'heure pour commencer la visite
- Intéressé et parfois avec une envie d'acheter en boutique

Colloque spécial Bruxelles 2019

Votre regard sur la clientèle (évolution éventuelle,...) ?

- Les habitudes ne sont pas faciles à changer
- Une présence régulière sur le salon permet de faire rentrer l'offre dans leurs habitudes
- La présence d'autres offres bruxelloises sur le salon et de partenaires hôteliers, transports et restauration est un **plus** pour vendre « la destination Bruxelles »

Colloque spécial Bruxelles 2019

Vos conseils pour une bonne approche des CE

- Une offre claire et tout compris pour la journée
- Offre billetterie
- Le tout en français 😊
- Goodies ou autre élément pour les attirer sur votre stand