



INDE - DEMARCHAGE PRESENTIEL 2027

INDE

Type de rendez-vous : Rencontres B2B

Marchés d'intervention : Inde

Cibles : Professionnels internationaux

2250 € HT + 750 € HT X nombre de jours d'accompagnement

Mission de démarchage itinérante à travers des villes choisies en fonction de l'offre du partenaire. De préférence, en passant par Mumbai et Delhi (principales villes émettrices) + une autre ville au choix telle que Bangalore, Chennai, Ahmedabad, Pune, Kolkata dans le cadre de l'exploration des nouveaux bassins de clientèle à fort potentiel.

Cette mission sera accompagnée par notre Responsable de Promotion

Pourquoi participer

- - Organisation de rendez-vous préprogrammés en agences / aux endroits adaptés dans chaque ville avec possibilité d'organiser, dans le cadre des rencontres av
- - Un format d'échanges qui permet des interactions personnalisées et de qualité entre les professionnels. Le format itinérant permet également la découverte des nuances culturelles du marché.

Format

Début
04/01/2027

Fin

24/12/2027

Lieu

Multi-villes

Format de l'opération

Organisation de rendez-vous préprogrammés en agences / aux endroits adaptés dans chaque ville (4 – 5 rendez-vous en moyenne par jour - soit environ 20-25 rendez-vous au total sur une semaine) avec possibilité d'organiser, dans le cadre des rencontres avec les tour-opérateurs et grandes agences, des séances de formation pour leurs équipes.

Durée : 5 jours (2 villes - Le choix des villes dépendra de la prestation / offre du partenaire)

Conditions

Frais de prises de rendez-vous : **2250 € HT**

Frais d'accompagnement : **750 € HT X nombre de jours d'accompagnement. ****

***Le coût ne comprend pas de frais de transport, d'hébergement et de repas (international et local – ni pour le partenaire ni pour l'accompagnateur)*

Cibles du rendez-vous

Nombre de participants attendus

4 – 5 professionnels du tourisme rencontrés en moyenne par jour - soit environ 20-25 rendez-vous au total sur une semaine

Profil des participants ciblés

Les directeurs/ fondateurs / associés des agences de voyage boutiques et des key decision maker's / Managers des ventes des tour-opérateurs.

Partenaires

Profil des partenaires ciblés

Institutionnels

Privés -Les hébergeurs (Hôtels 5* et Palaces, villa), les DMCs (ciblant le segment), les attractions, location de voitures de luxe.

Tous partenaires intéressés par le marché indien

Visibilité des partenaires

Prise de contact et business développement avec les professionnels du tourisme

Contact(s)

Asmita PAWAR

- asmita.pawar@atout-france.fr