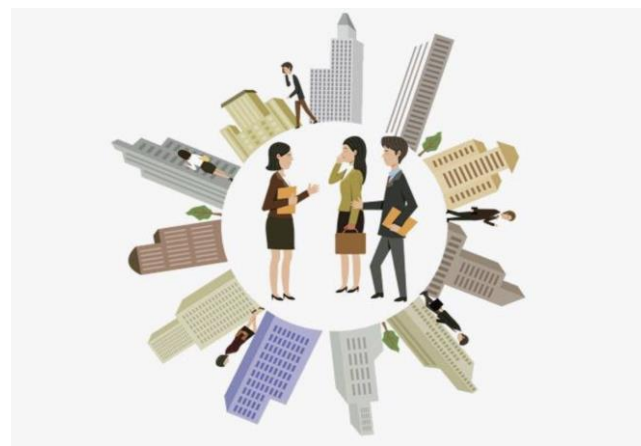


TOURISME FRANCE CHINE 2020

DU 30 NOVEMBRE AU 8 DECEMBRE



WORKSHOP VIRTUEL

CHINE CONTINENTALE – HONG KONG – TAIWAN



— Introduction : Atout France Workshop Virtuel

- ⇒ Expérience unique d'un workshop **virtuel**
- ⇒ Totalement **bilingue** – Anglais & Chinois
- ⇒ Disponible sur **PC, Mobile** et **Wechat Mini Program**
- ⇒ Facile à utiliser avec un **plan d'exposition**
- ⇒ **Listing invités AV TO OTA & exposants** pour une mise en relation rapide et efficace
- ⇒ **Outils** simples d'utilisation pour une prise de rendez-vous via appel vidéo, « chat text » et vocal
- ⇒ Conférence **en live**
- ⇒ Collecte de **données** pour les exposants



Programme

	Date	Zone	Heure	Programme
En amont	17 septembre	Chine continentale	/	Date limite d'inscription
En amont	25 septembre	Chine continentale	/	Date limite pour la remise de tous les éléments permettant votre mise en avant sur la plateforme
En amont	Du 12 au 23 octobre	Chine continentale	/	Prise de RDV avec les agents de voyage
Day 1	Lundi 30 novembre 4 heures	Chine continentale	7h30-8h30	Séminaire de présentation pour les agents de voyage par ATF
			8h30-11h30	Speed-meeting préprogrammés avec les agents de voyage, 20 minutes par RDV
Day 2	Mardi 1er décembre 3 heures		8h30-11h30	Speed-meeting préprogrammés avec les agents de voyage, 20 minutes par RDV
Day 3	Mercredi 2 décembre 3 heures		8h30-11h30	Speed-meeting préprogrammés avec les agents de voyage, 20 minutes par RDV
Day 4	Jeudi 3 décembre 3 heures		8h30-11h30	Speed-meeting préprogrammés avec les agents de voyage, 20 minutes par RDV
Day 5	Vendredi 4 décembre 3 heures		8h30-11h30	Speed-meeting préprogrammés avec les agents de voyage, 20 minutes par RDV
/	Samedi 5 décembre		/	/
/	Dimanche 6 décembre	/	/	
Day 6	Lundi 7 décembre 3 heures	Chine continentale /Hong Kong	8h30-11h30	Speed-meeting préprogrammés avec les agents de voyage, 20 minutes par RDV
Day 7	Mardi 8 décembre 3 heures	Chine continentale /Taiwan	8h30-11h30	Speed-meeting préprogrammés avec les agents de voyage, 20 minutes par RDV





PRÉSENTATION DE LA PLATEFORME

PRESENTATION DE LA PLATEFORME

1

EXPOSITION

2

PRISE DE RENDEZ-VOUS

3

COLLECTE DE DONNEES

4

MARKETING & INCENTIVE

5

PRESENTATION PRE-ENREGISTREE

1. EXPOSITION – Plan

- ⇒ Le plan composé de stands d'exposants au design personnalisé et d'un studio de présentation.
- ⇒ Une vue générale pour naviguer sur les différents stands



Choix des stands d'exposants sur plan

Filtre par liste d'exposants

— 1. EXPOSITION – Stand individuel

Bandeau, photos et vidéos en alternance

Outils:

1. Prise des rendez-vous
2. Présentation de la société
3. Check-in (Echange carte de visite électronique)
4. Possibilité de laisser des messages

Info contact de l'exposant
- Email, Mobile, Adresse, Siteweb



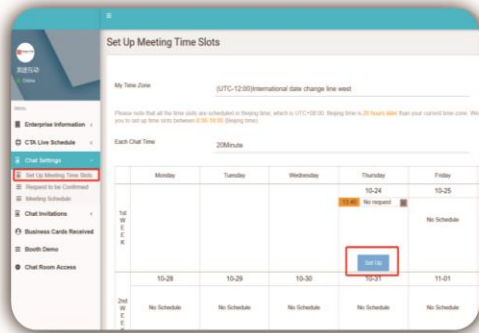
Profil de l'exposant
- Marque/Présentation du produit

Ressources Marketing
- Naviguer, télécharger et transférer

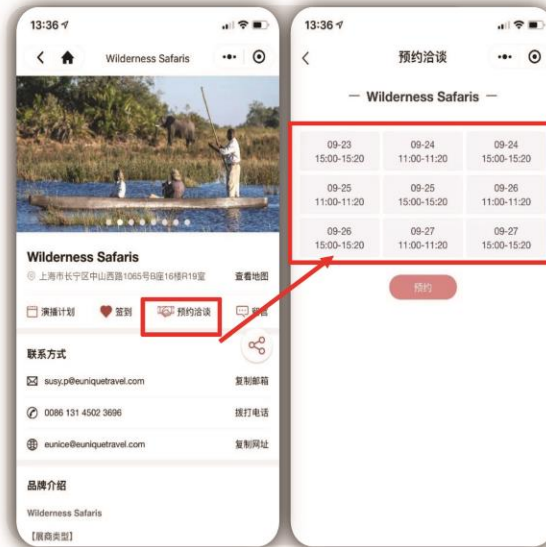
2. PRISE DE RENDEZ-VOUS – Demande effectuée par l'acheteur

- ⇒ L'acheteur peut demander des rendez-vous avec l'outil de «match-making»
- ⇒ En amont, l'exposant a fixé des horaires et l'acheteur peut choisir le rendez-vous
- ⇒ L'exposant et l'acheteur peuvent utiliser cette fonction en complément de « Perfect Match » pour réorganiser le programme ou demander un rendez-vous particulier

RENDEZ-VOUS ORGANISÉ PAR L'ACHETEUR



L'exposant établit ses horaires sur le calendrier



L'acheteur navigue sur le stand de l'exposant et consulte les horaires de rendez-vous disponibles



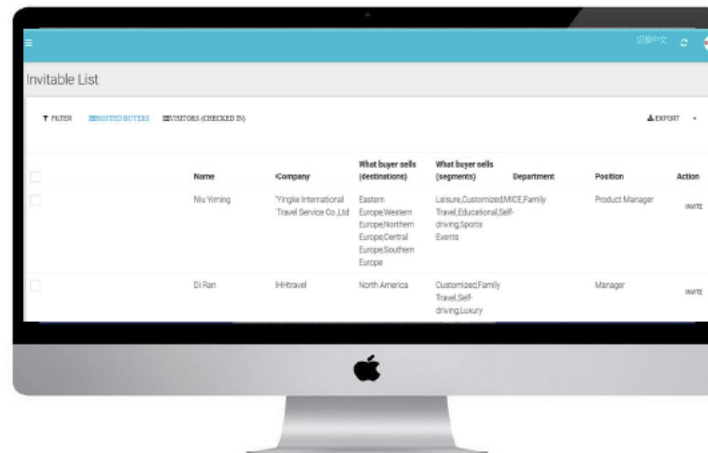
Confirmations & rappels via e-mail ou Wechat

2. PRISE DE RENDEZ-VOUS – Demande effectuée par l'exposant

- ⇒ L'exposant peut demander des rendez-vous avec l'outil de « match-making »
- ⇒ L'exposant peut naviguer, rechercher et filtrer le listing des acheteurs pour fixer des rendez-vous en seulement quelques clics
- ⇒ L'acheteur et l'exposant peuvent utiliser cette fonction en complément de « Perfect Match » pour réorganiser le programme ou demander un rendez-vous particulier

RENDEZ-VOUS ORGANISÉ PAR L'EXPOSANT

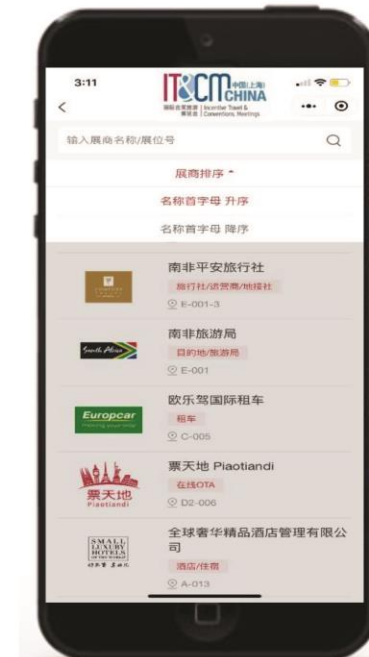
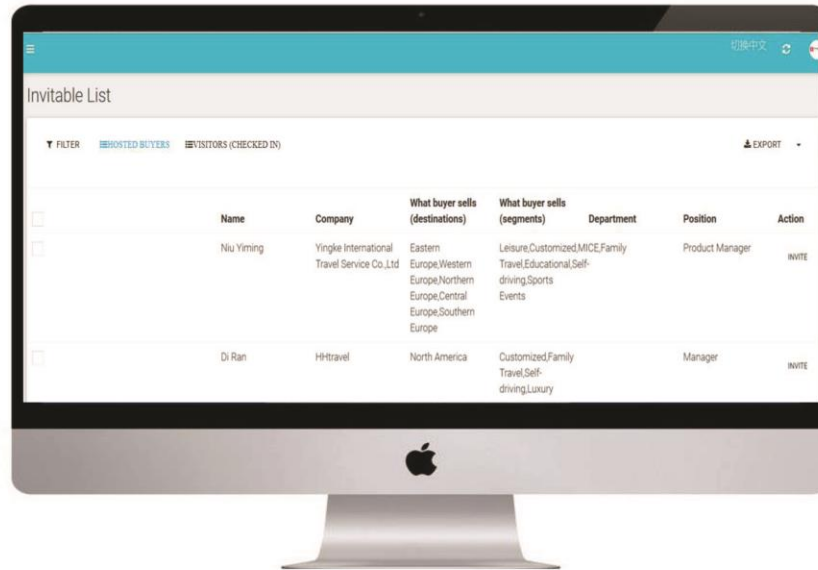
L'exposant sélectionne des acheteurs dans l'annuaire dédié et envoie une invitation. L'annuaire peut être filtré par différents moyens.



L'acheteur reçoit des notifications & confirmations de rendez-vous via e-mail ou Wechat.

— 2. PRISE DE RENDEZ-VOUS – « Perfect Match »

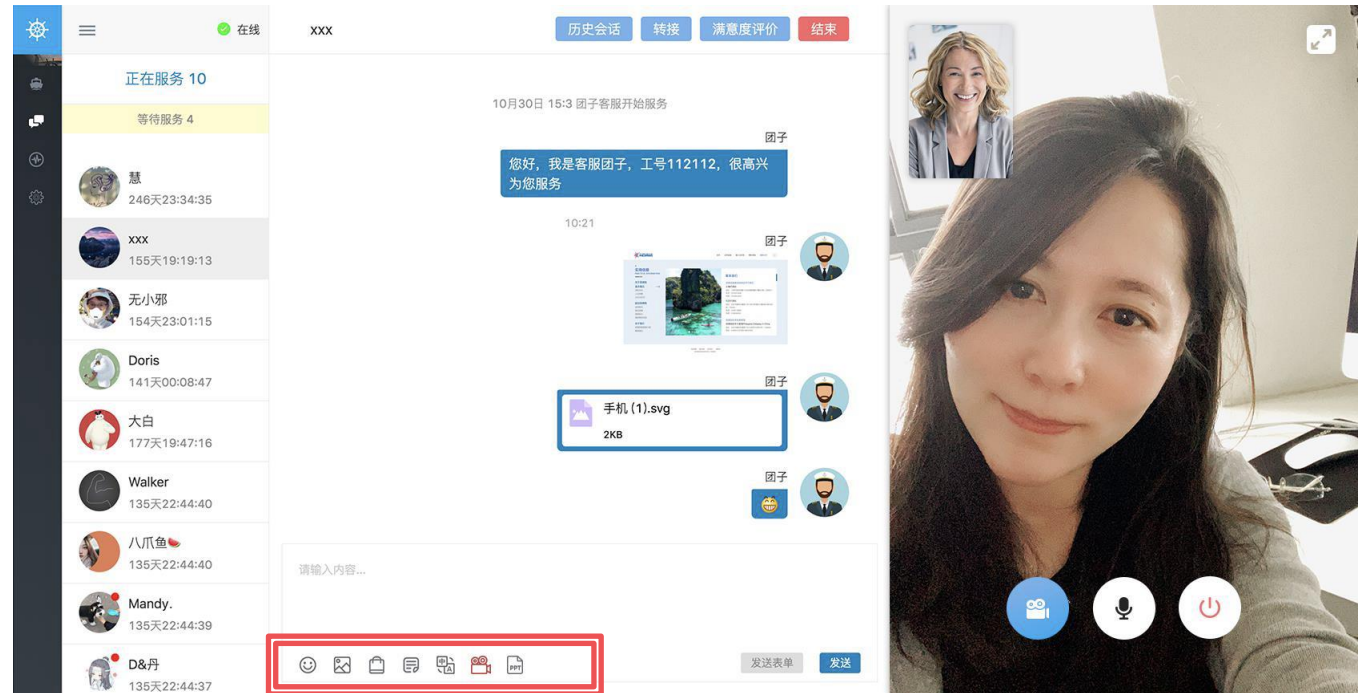
- ⇒ La fonction « Perfect Match » peut remplir des rendez-vous préprogrammés
- ⇒ L'exposant et l'acheteur saisissent leurs préférences commerciales, filtrent leurs « Perfect Match » et soumettent leurs choix
- ⇒ Le système génère des « Perfect Matches » et remplit le calendrier pour les acheteurs et les exposants



—— 2. PRISE DE RENDEZ-VOUS – Chatroom

TEXTE, VOCAL, DOCUMENTATION, VIDÉO CHAT ET PRÉSENTATION PPT

- Chat type texte, vocal ou appel vidéo
- Présentation PPT, l'envoi de fichiers
- Toutes les conversations sont sauvegardées



Outils pour lancer le chat ou PPT,
et envoyer des fichiers



—— 2. PRISE DE RENDEZ-VOUS – Chatroom

VIDEO CHAT ET PRESENTATION PPT SUR LA MEME FENETRE



Chat Vidéo



Présentation PPT

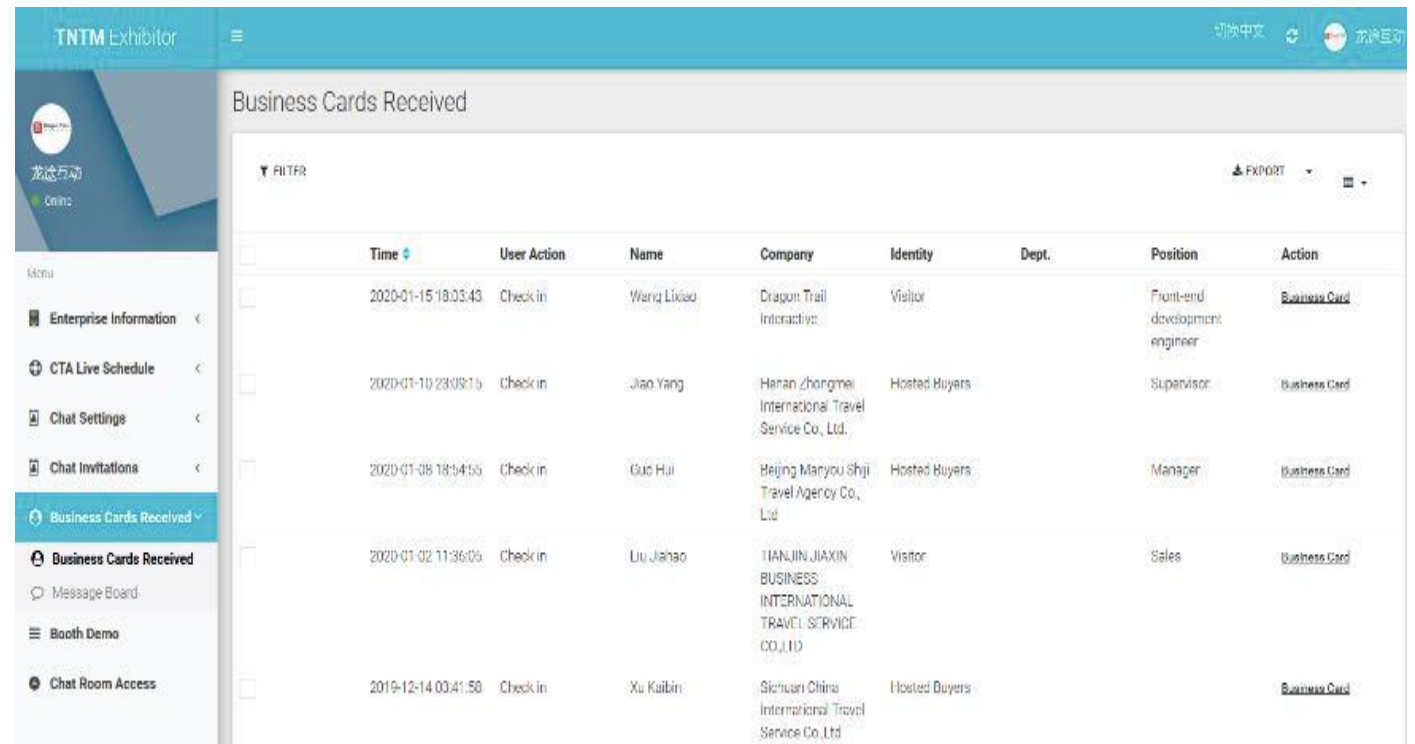


3. COLLECTE DE DONNEES

Collecte et gestion des données en temps réel, en amont, pendant et après l'opération

Bilingue, facile d'utilisation pour l'acheteur et de l'exposant pour gérer leurs rendez-vous et leurs données

- Back-office simple pour les exposants et les acheteurs
- Lancer des outils pour les rendez-vous (« match-making »)
- Gérer les présentations de produits, la participation dans les programmes de la plateforme
- Réexaminer les cartes de visite et les données de contact
- Données de contact disponibles en plusieurs dimensions (Nom, société, info contact, localisation, etc.)
- Toutes les données de rendez-vous sont collectées et sauvegardées



The screenshot shows the TNTM Exhibitor interface. The main content area displays a table titled 'Business Cards Received'. The table has columns for Time, User Action, Name, Company, Identity, Dept., Position, and Action. The data rows show check-in events for various users, including Wang Lixiao, Jiao Yang, Guo Hui, Liu Jiahao, and Xu Kaibin, with their respective companies and positions.

Time	User Action	Name	Company	Identity	Dept.	Position	Action
2020-01-15 10:03:43	Check in	Wang Lixiao	Dragon Trail Interactive	Visitor		Front-end development engineer	Business Card
2020-01-10 23:03:15	Check in	Jiao Yang	Hanan zhongmei International Travel Service Co., Ltd.	Hosted Buyers		Supervisor	Business Card
2020-01-08 18:44:50	Check in	Guo Hui	Beijing Manyou Shiji Travel Agency Co., Ltd	Hosted Buyers		Manager	Business Card
2020-01-02 11:36:00	Check in	Liu Jiahao	TIANJIN JIAXIN BUSINESS INTERNATIONAL TRAVEL SERVICE CO.,LTD	Visitor		Sales	Business Card
2019-12-14 00:41:58	Check in	Xu Kaibin	Sichuan China International Travel Service Co.,Ltd	Hosted Buyers			Business Card

— 4. MARKETING ET INCENTIVE – Un marché de plus de **54,000** agents de voyage

Au-delà des contacts cibles d'Atout France, une banque de données de plus de **54,000** agents de voyage est mise à la disposition des exposants.

Pour stimuler l'engagement des acheteurs avec les exposants français, la plateforme offre un système de récompenses en fonction de leur performance.

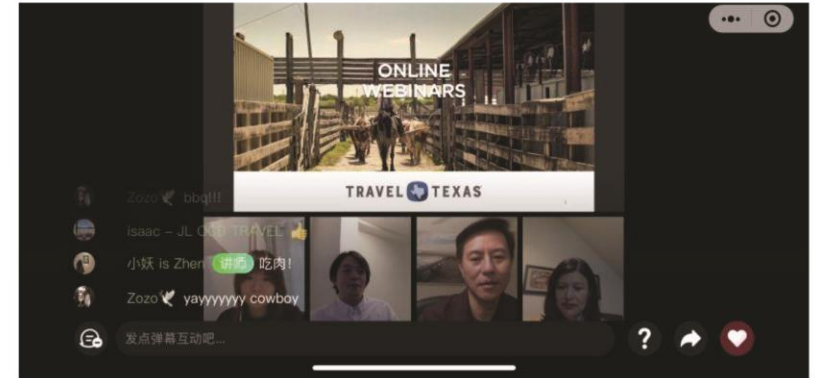
Les prix comprennent par exemple des tirages au sort instantanés.



Exemple de points collectés lors d'une opération

5. PRESENTATION PRE-ENREGISTREE

Tous les exposants peuvent mettre en ligne des présentations de marque pré-enregistrées pour illustrer leurs produits aux acheteurs.



- Les exposants peuvent pré-enregistrer une présentation vidéo sur PC - Les acheteurs chinois peuvent la regarder sur Wechat Mini Program ou PC
- Présentation sur vidéo par l'exposant afin de commercialiser sa destination/son produit auprès des acheteurs; lien vers le stand de l'exposant.



A T O U T
F R **A** N C E

Agence de développement
touristique de la France