

Une agence Thomas Cook

Mise en route

1 Réfléchir. À deux, faites la liste des objets que l'on trouve habituellement dans une agence de voyages.

Pendant le visionnage

2 Comprendre. Regardez la vidéo et complétez éventuellement la liste que vous avez formulée. Puis décrivez la ville où se trouve l'agence.

3 Comprendre. Cochez la ou les bonnes réponses.

1. Les clients de cette agence « Thomas Cook » sont surtout...
☐ des gens de la région. ☐ des touristes en vacances à St-Tropez. ☐ des étrangers.
2. L'agence voit une augmentation de ses réservations...
☐ en juillet-août. ☐ en septembre- octobre. ☐ toute l'année.
3. Les réservations estivales proviennent...
☐ de clients habituels. ☐ de touristes de passage. ☐ des saisonniers.
4. Les clients de l'agence partent en général...
☐ une semaine. ☐ deux semaines. ☐ trois semaines.
5. Cette agence vend plus de...
☐ voyages sur mesure. ☐ voyages packagés. ☐ voyages organisés.
6. Le client type de cette agence est...
☐ un saisonnier. ☐ un couple de jeunes mariés. ☐ une famille. ☐ un groupe de jeunes.
☐ un senior.
7. Les familles privilégient actuellement...
☐ les voyages organisés. ☐ les voyages tout compris. ☐ les croisières.
8. Les destinations les plus demandées sont situées dans l'océan...
☐ Atlantique. ☐ Indien. ☐ Pacifique.
9. Pour figurer dans les guides touristiques et sur les sites Internet, le groupe « Thomas Cook » s'en remet...
☐ à ses agences. ☐ à son propre service marketing. ☐ à une agence marketing externe.

4 Réfléchir. Répondez aux questions.

1. Pourquoi, l'agence de voyages fait-elle plus de réservations quand la haute saison est terminée ?
2. Quelles répercussions a la crise sur les ventes dans cette agence de voyages ?

Pour aller plus loin...

5 Parler. Consultez les brochures en ligne de « Thomas Cook » puis décrivez quels types de voyages et quelles destinations propose ce tour-opérateur.