



Quel est le Timing Idéal pour lancer mon RFP voyage d'affaires ?

La décision de lancer un Request for Proposal (RFP) auprès de votre agence de voyages pour gérer les déplacements professionnels de votre entreprise nécessite une évaluation minutieuse. Avant de vous engager dans ce processus, posez-vous les bonnes questions pour déterminer si c'est le moment opportun et quels facteurs doivent influencer votre décision.

1. Quels sont mes objectifs spécifiques en lançant un RFP ?

Identifiez clairement les objectifs que vous visez en lançant un RFP. Souhaitez-vous réduire les coûts, améliorer la qualité des services, ou élargir la gamme de services offerts par votre agence de voyages ? Avoir des objectifs clairs vous aidera à évaluer si lancer un RFP est la meilleure voie pour les atteindre.

2. Ai-je suffisamment d'informations sur mes besoins en voyages d'affaires ?

Assurez-vous d'avoir une compréhension approfondie des besoins de déplacements de votre entreprise. Analysez les données passées, les tendances de voyage, les destinations fréquentées, ainsi que les besoins spécifiques de vos équipes. Plus vous avez de données précises, plus votre RFP sera ciblé et efficace.

3. Quelle est la performance actuelle de mon agence de voyages ?

Évaluez la performance de votre agence actuelle. Analysez les niveaux de service, la satisfaction des utilisateurs finaux (vos employés), les coûts, et l'efficacité globale de la gestion des voyages. Identifiez les aspects à améliorer ou les lacunes à combler.

4. Quelles sont les tendances du marché actuelles dans l'industrie du voyage d'affaires ?

Gardez un œil sur les tendances émergentes dans l'industrie du voyage d'affaires. Des évolutions tarifaires, des nouvelles technologies, ou des offres innovantes peuvent impacter la décision de lancer un RFP. Si des changements significatifs surviennent, cela peut être le bon moment pour revoir vos options.

5. Y a-t-il des événements ou des saisons de voyages spécifiques à anticiper ?

Anticipez les saisons de voyages importantes pour votre entreprise, comme des conférences, des événements sectoriels ou des périodes de forte activité commerciale. Lancer un RFP en amont pour couvrir ces périodes peut vous aider à obtenir des tarifs avantageux et des services adaptés à vos besoins spécifiques.

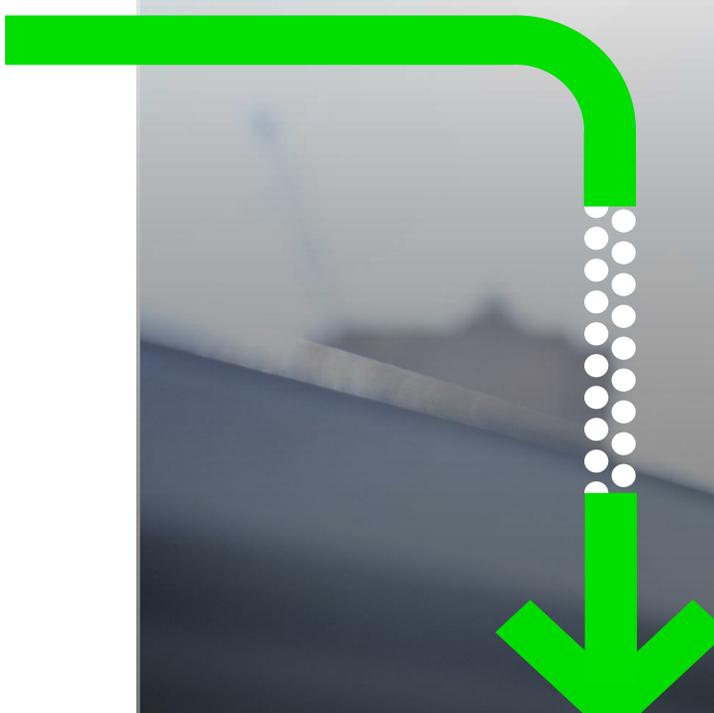
6. Ai-je le temps et les ressources pour mener à bien ce processus de RFP ?

Évaluer vos ressources internes disponibles pour élaborer un RFP complet. Le processus demande du temps, des efforts de recherche, de rédaction et d'évaluation des propositions reçues. Assurez-vous d'avoir les ressources nécessaires pour mener à bien ce processus.

Le timing pour lancer un RFP voyage d'affaires dépend de la clarté de vos objectifs, de la connaissance approfondie de vos besoins, de l'évaluation de la performance actuelle de votre agence de voyages, des tendances du marché et des événements à anticiper. Répondre à ces questions vous permettra de déterminer si c'est le bon moment pour engager ce processus crucial pour la gestion efficace de vos déplacements professionnels.

Un RFP n'est pas systématiquement nécessaire. Beaucoup d'entreprises contactent différents prestataires, assistent à des présentations, des démonstrations de l'outil et font leur choix directement en ayant posé toutes leurs questions et établi clairement les pré-requis.





FCM, est une agence de voyages d'affaires présente à l'international qui propose une gamme complète de solutions de gestion des déplacements professionnels pour les entreprises en quête de solutions simples et facilement intégrables.

Avec une présence opérationnelle 24h/24 et 7j/7 dans plus de 100 pays, la plateforme technologique de FCM est conçue pour anticiper et répondre aux besoins des clients, tout en offrant une expertise locale. De la recherche à la réservation, en passant par la gestion des voyages et un soutien financier complet, nous nous engageons à garantir une expérience de voyage fluide.

Contactez-nous dès aujourd'hui pour découvrir comment FCM peut améliorer la gestion de vos voyages d'affaires.

fcmtravel.com/fr/

FCM