

Annexe VII

Comprendre et dresser le profil de vos principaux clients

	Segment de marché n° 1	Segment de marché n° 2
<p><i>Qui</i> sont-ils? Une famille avec de jeunes enfants? Un couple d'âge mûr? D'anciens ou de nouveaux clients?, Un groupe d'élèves? Un groupe d'affaires?, etc.</p>		
<p><i>Quelles</i> activités/expériences motivent principalement leur visite? Golf, visite du pays, festivals/événements, théâtre, magasinage, expérience rurale, etc.</p>		
<p><i>De quel</i> endroit proviennent-ils? Du marché intérieur? De l'extérieur de la province? Des États-Unis? Du Royaume-Uni? De l'Allemagne?, etc.</p>		
<p><i>À quel moment</i> voyagent-ils? Quelle saison? Quelles sont les caractéristiques de la nature qu'ils apprécient – neige, couleurs automnales?, etc.</p>		
<p><i>Pourquoi</i> voyagent-ils? Réunion? Événement social? Événement d'affaires? Voyage scolaire?</p>		