

	<p>PHASE 1 D'aujourd'hui à juin 2020</p> <p>Réponse</p>	<p>PHASE 2 À déterminer, selon les signes de reprise</p> <p>Reprise</p>	<p>PHASE 3 À déterminer, selon les signes de reprise</p> <p>Résilience</p>
	<p>Objectifs :</p> <ol style="list-style-type: none"> Fournir des communications et des renseignements clairs et utiles à l'industrie. Comprendre nos marchés, grâce à une étude approfondie des marchés, des clients potentiels et des secteurs. Reprendre graduellement le contact avec les clients et transmettre de nouveau le message de la marque. Recueillir et diffuser des données intégrées pour aider l'industrie à prendre des décisions. 	<p>Objectifs :</p> <ol style="list-style-type: none"> La stratégie de l'équipe des Événements d'affaires doit tenir compte des changements dans l'industrie et des analyses des grappes et secteurs économiques à l'échelle mondiale. Prévoir pour une bonne rapidité et la bonne envergure : les programmes doivent respecter des échéanciers condensés et transmettre des messages respectueux. Encourager les planificateurs et les décideurs à planifier des événements d'affaires au Canada lorsqu'il est possible d'en organiser en toute sécurité. Diriger les activités de recherche, d'élaboration de rapports et d'analyse des données pour faciliter le processus de reprise. Notre marque Canada. Le cœur grand ouvert montre au monde entier que nous avons tourné la page. 	<p>Objectifs :</p> <ol style="list-style-type: none"> Comblent les pertes d'affaires liées à des activités annulées en offrant de nouvelles occasions d'affaires, grâce à une approche globale et ciblée par secteur économique, pour mieux faire connaître le Canada à notre public cible à l'échelle mondiale. Organiser des campagnes de marketing novatrices à l'intention des planificateurs et décideurs, pour raconter l'histoire du leadership et du capital de savoir du Canada. Développer et faire évoluer un modèle de production de rapports de recherche, pour fournir de précieuses données et observations à nos partenaires et favoriser la reprise des activités. Renforcer la capacité de l'industrie à faire face à de nouvelles difficultés.
Vente et développement des affaires	<p>Activités :</p> <ul style="list-style-type: none"> Réorientation des efforts de l'équipe de vente des Événements d'affaires vers les études de marché et l'évaluation de clients potentiels. Réévaluation de toutes les activités et annulation de la participation à tous les salons et activations des ventes en 2020. Reprise graduelle du contact avec les clients, pour entretenir des relations et garantir une visibilité au sein de l'industrie. 	<p>Activités :</p> <ul style="list-style-type: none"> Études de marché et évaluation des clients potentiels pour établir une feuille de route liée aux grappes et secteurs à l'échelle mondiale et ainsi favoriser le développement commercial. Stratégie axée sur les secteurs pour cibler les secteurs économiques résilients après la pandémie de COVID-19. Reprise de la campagne de développement commercial auprès des clients à l'échelle mondiale grâce à une approche ciblée fondée sur la stratégie relative aux secteurs économiques, afin d'atteindre les trois segments des Événements d'affaires (événements d'entreprises, d'associations et de motivation). Intégration au plan de marketing et de vente pour 2021 de tactiques de développement commercial et de marketing fondées sur les signes de reprise et la stratégie relative aux secteurs économiques à l'échelle mondiale. 	<p>Activités :</p> <ul style="list-style-type: none"> De nouveaux renseignements, l'inventaire des grappes et l'analyse sectorielle permettent d'exercer un leadership et de fournir des outils et du soutien favorisant la reprise des activités. Adoption d'une approche intégrée pour attirer des événements d'entreprises, d'associations et de motivation liés à des secteurs économiques qui ont continué à se développer ou qui sont en plein essor en raison de la pandémie de COVID-19. Recours à des profils sectoriels et à des analyses démographiques pour cibler stratégiquement des événements d'affaires. Organisation d'événements d'affaires à haut rendement pour développer l'économie du tourisme à l'échelle du pays et tout au long de l'année.
Recherche	<ul style="list-style-type: none"> Collecte et diffusion de données et de renseignements. Analyse des répercussions de la pandémie de COVID-19 sur l'industrie mondiale des événements d'affaires. Organisation de groupes de discussion avec des clients pour recueillir l'opinion de l'industrie. 	<ul style="list-style-type: none"> Maintien de l'organisation de recherches et de groupes de discussion ainsi que de la collecte de données et de renseignements par l'équipe des Événements d'affaires pour orienter le processus de reprise et dresser un tableau réaliste pour le Canada. Projet à plusieurs niveaux fournissant un cadre pour cartographier les répercussions afin de prévoir la demande et d'analyser la chaîne d'approvisionnement et le comportement des acheteurs et de fournir ainsi une image juste du secteur canadien et de l'industrie mondiale des événements d'affaires. 	<ul style="list-style-type: none"> Diffusion continue de données et soutien aux partenaires grâce à un modèle durable d'analyse et de production de rapports. Suivi des tendances liées à la reprise et aux réservations à l'aide du rapport national sur le rythme de progression du marché des événements d'affaires. Projet à plusieurs niveaux fournissant un cadre pour cartographier les répercussions afin de prévoir la demande et d'analyser la chaîne d'approvisionnement et le comportement des acheteurs et de fournir ainsi une image juste du secteur canadien et de l'industrie mondiale des événements d'affaires.
Marketing	<ul style="list-style-type: none"> Suspension de toutes les campagnes de marketing en cours. Utilisation des médias sociaux pour transmettre les messages de Destination Canada. Lancement d'une petite campagne de notoriété de la marque pour rester en contact avec les clients. Planification de campagnes liées aux phases de reprise et de résilience. 	<ul style="list-style-type: none"> Reprise des campagnes de marketing en mettant à jour les messages après la pandémie de COVID-19. Mise à profit de la campagne de notoriété de la marque pour renforcer le message. Diffusion des messages de l'équipe des Événements d'affaires dans le cadre d'une vaste campagne nationale. Campagne de relance pour présenter de nouveau le Canada au public cible à l'échelle mondiale. 	<ul style="list-style-type: none"> Lancement d'une campagne novatrice dans différents canaux, à l'échelle mondiale, en intégrant le message de la marque dans des vidéos, ainsi qu'au moyen de médias mérités et de médias payants, en reprenant la marque Canada. Le cœur grand ouvert. Distinction du Canada des autres destinations grâce aux « centres d'excellence » pour les événements d'affaires, aux histoires liées à la marque Canada. Le cœur grand ouvert et à notre capital de savoir. Récits ciblant stratégiquement certains publics – les décideurs et le personnel de direction des secteurs économiques prioritaires du Canada – dans le cadre de notre stratégie axée sur les secteurs économiques à l'échelle mondiale.
Partenaires de l'industrie	<ul style="list-style-type: none"> Diffusion régulière de communications et de renseignements au moyen des bulletins électroniques à l'intention de nos partenaires. Collecte et diffusion de données sur les annulations au sein de l'industrie. 	<ul style="list-style-type: none"> Diffusion régulière de communications et de renseignements. Soutien à l'industrie en fournissant des données et en offrant une représentation (déploiement d'efforts pour favoriser le développement commercial, couverture marketing). 	<ul style="list-style-type: none"> Diffusion régulière de communications et de renseignements. Travail de l'équipe des Événements d'affaires sur une approche harmonisée, en collaboration avec ses partenaires canadiens, pour générer des ventes permettant de faire preuve de résilience et mener des activités de marketing. Soutien de l'équipe des Événements d'affaires à ses partenaires en leur fournissant des ressources et des outils et en déployant des efforts pour assurer une présence à l'étranger.