



5 astuces pour devenir agent de voyages à domicile

Des conseillers voyages ont choisi de sortir de l'agence traditionnelle afin de travailler à distance en tant qu'agent de voyages à domicile avec à la clé une plus grande autonomie et des charges moins élevées. Un changement que le passage à l'ère digitale a facilité mais qui nécessite de la rigueur et surtout de respecter certaines étapes pour que l'aventure réussisse.

1. Avoir une expérience professionnelle solide

Pour se lancer dans l'aventure d'agent de voyages à domicile, il faut d'abord disposer des qualifications et de l'expérience requises. Un passage de 3 à 5 ans dans une agence physique est conseillée au préalable afin de connaître le métier, les outils et devenir un « pro » dans la vente de produits touristiques. Cette période en agence permettra de se constituer un bon réseau de contacts avec les professionnels du secteur (TO, compagnies aériennes, hôteliers, réceptifs, acteurs technologiques...) et avec vos clients dont tout ou partie pourront vous suivre lorsque vous deviendrez agent de voyages à domicile.

2. Choisir le bon statut juridique et régler les formalités administratives

Pour se lancer, il est important d'étudier et de choisir le bon statut juridique, chacun ayant ses avantages et ses inconvénients en matière de chiffre d'affaires (CA), de responsabilités, d'obligations fiscales et comptables... Vous avez notamment le choix entre la micro-entreprise (auto-entrepreneur) qui permet une création simple et rapide mais dont le CA est plafonné, l'entreprise individuelle sans limite de CA et permettant de récupérer la TVA, le portage salarial, la franchise ou l'affiliation... Il vous faudra également ouvrir un compte professionnel dans une banque, se déclarer auprès de l'Urssaf voire du Registre du commerce (RCS), disposer d'une caution, souscrire une assurance en

responsabilité civile sans oublier se s'immatriculer auprès d'Atout France. Sous certains statuts (portage, franchise, affiliation), l'immatriculation est portée par un tiers, réseau, agence physique partenaire... N'hésitez pas à vous rapprocher des services juridiques de votre réseau, de l'APST ou des Entreprises du voyage qui pourront vous conseiller sur bien des points et vous donner les contacts d'agents de voyages ayant sauté le pas avant vous.

3. Créer sa marque et la décliner

Il est important de trouver le nom commercial de votre structure de vente à domicile. Ce nom devant faire référence au voyage de préférence. Il sera accompagné d'un logo qui vous identifiera aisément pour vos futurs clients et prospects. La création d'une adresse mail et d'un site internet performant constituent ensuite la base pour présenter et vendre vos produits, envoyer vos devis, communiquer et capter des clients potentiels... Pour les mêmes raisons, votre agence à domicile et sa marque se doivent d'être présentes sur les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, LinkedIn...) qui bénéficieront d'une gestion active de votre part. Vous devez par ailleurs faire connaître cette nouvelle activité dans votre univers professionnel à l'occasion de conventions, salons, workshops, afterworks ou soirées professionnelles. Ces rendez-vous vous permettront de rencontrer d'autres vendeurs à domicile, des fournisseurs capables de répondre à certains questionnements voire de régler certains de vos problèmes professionnels.

4. Communiquer pour développer ses ventes

Votre entreprise une fois créée, le plus dur reste à faire : trouver des clients pour réaliser des ventes et développer votre chiffre d'affaires. À vous d'utiliser tous les moyens et canaux à votre disposition : votre carnet d'adresses, l'édition de flyers et de cartes de visite, la communication dans des supports locaux, des opérations commerciales en partenariat avec des marques touristiques, le recours aux réseaux sociaux voire à un partenariat avec un influenceur... N'hésitez pas à être original afin de marquer les esprits et de vous démarquer des agences locales concurrentes. Enfin, le bouche à oreille est primordial, reposant sur la justesse de vos propositions et l'excellence de vos services.

5. Être disponible pour ses clients

Devenir agent de voyages à domicile permet de gagner en autonomie et de gérer son temps comme on le souhaite via la prise de rendez-vous avec ses clients. Mais ces rencontres impliquent aussi souvent de s'adapter à leur emploi du temps en se déplaçant le soir à leur domicile, le midi sur leur lieu de travail... Cela peut aussi passer par les recevoir à votre domicile, dans un café voire dans la salle de réunion de l'espace de coworking qui sert de QG à votre activité. Le fait d'avoir une adresse physique où les rencontrer rassurera de surcroît vos clients.

Être agent de voyages à domicile implique plus que jamais d'être un expert dans votre métier. D'autres éléments sont toutefois susceptibles de vous aider à développer votre activité. Comme mettre en avant vos spécialités en matière de produits (circuits, croisières, séjours, voyages de noces, destinations...). Vous devrez en outre rester en veille sur le marché pour connaître les produits et destinations recherchées, trouver les bonnes promotions qui séduiront vos clients. Et n'oubliez pas de continuer à vous former aux différents aspects du métier, en tourisme, vente, marketing digital,

outils et solution technologiques (GDS, plateformes BtoB, CRM, logiciels de comptabilité...) qui faciliteront votre activité au quotidien.

Document généré depuis la fiche en ligne : <https://www.tourisme-espaces.com/article/1545-5-astuces-pour-devenir-agent-de-voyages-a-domicile>