

# 20 questions à poser lors d'un *appel d'offres*



L'innovation en matière de voyages d'affaires commence par poser les bonnes questions, et le moment le plus important pour poser des questions est lorsque vous entrez en phase d'appel d'offre avec une nouvelle TMC. Ajoutez ces 20 questions à votre prochain appel d'offre et vous verrez les véritables innovateurs se démarquer.

## TECHNOLOGIE

1. Qu'est-ce qui est en tête de votre feuille de route, et pourquoi priorisez-vous ces éléments ?
2. Comment avez-vous investi dans la data science ?
3. Comment utilisez-vous l'IA générative dans les solutions client ?
4. Quelle est votre approche de l'investissement dans les nouvelles technologies ?
5. Quelle est votre stratégie de déploiement technologique ?

## GESTION DES PERFORMANCES

1. À quoi ressembleront mes 90 premiers jours en tant que client ?
2. Quelles sont les compétences de base de vos équipes d'account management et comment vous assurez-vous qu'elles sont au fait des changements de l'industrie qui pourraient affecter notre programme ?
3. Comment pouvez-vous nous aider à soutenir les initiatives DEI (diversité, équité et inclusion) ?
4. Où voyez-vous l'industrie des voyages d'affaires dans 5 ans ?
5. Comment répondriez-vous à un changement significatif dans notre entreprise ou sur le marché, par exemple, des fusions/acquisitions ?

## EFFICACITÉ OPÉRATIONNELLE

1. Comment considérez-vous les partenariats ?
2. Qu'est-ce qui vous rend unique ?
3. Comment la culture de votre entreprise impacte-t-elle vos opérations ?
4. Dans notre entreprise, "le voyageur d'abord" signifie (insérez vos propositions de valeur ici). Comment soutiendriez-vous ces valeurs ?
5. Comment utilisez-vous l'IA générative pour optimiser les processus internes de votre entreprise ?

## OPTIMISATION DES COÛTS

1. Pouvez-vous nous envoyer un résumé transparent du coût de service ?
2. Comment votre modèle de coût de service apporte-t-il de la valeur à mon programme ?
3. Comment avez-vous réagi aux récents changements dans les modèles de distribution des fournisseurs ?
4. Comment utiliserez-vous nos données de reporting pour optimiser le ROI de notre programme ?
5. Comment encouragez-vous le respect de la politique via l'engagement des voyageurs ?

Si vous souhaitez simplifier votre recherche, FCM possède le bon mélange de talent, de technologie et de ténacité pour vous aider à booster votre programme de voyages. Car en ce qui concerne votre programme de voyages, **souvenez-vous : ne cessez jamais d'innover.**