



DÉVELOPPER LA MEILLEURE
DESTINATION MOTONEIGE AU MONDE



HÉBERGEMENT

Nom de l'entreprise :

Adresse électronique:

Remplissez cette liste de contrôle pour déterminer votre niveau de préparation au marché de la motoneige. Évaluez votre niveau de préparation au marché par rapport au score le plus élevé possible. C'est-à-dire 0/1 pour non prêt pour le marché et 1/1 pour prêt pour le marché, etc. Une fois le formulaire rempli, cliquez sur le bouton "soumettre" ou enregistrez-le et envoyez-le à info@snowmobilenorth.com. Nous vous communiquerons vos résultats et les prochaines étapes.

#	Question	Plus haut score possible	Votre score
PARTIE A : INFORMATIONS SUR L'ENTREPRISE		9	
1	L'exploitant a rempli l'Outil d'évaluation de l'attrait pour les visiteurs de Tourisme d'excellence Nord.	1	
2	Le permis commercial et les permis d'exploitation requise de l'exploitant sont à jour.	1	
3	L'exploitant participe à l'organisation de marketing de destinations locale ou régionale, Destination Northern Ontario , Ontario Federation of Snowmobile Clubs et aux partenariats touristiques (p. ex. clubs locaux de motoneige) dans sa grappe d'industries pour le développement de produits prioritaires, de projets de marketing ou de formation.	1	
4	L'exploitant souscrit à une assurance responsabilité civile d'au moins deux millions de dollars. Une assurance responsabilité civile plus élevée peut être requise, selon les circonstances. Renseignez-vous auprès du fournisseur d'assurance pour garantir la couverture et le montant exacts.	1	
5	L'exploitant respecte toutes les lois et tous les règlements municipaux, provinciaux et fédéraux en matière de santé et de sécurité relatifs à ses activités commerciales.	1	
6	L'exploitant a préparé et examiné une politique écrite de santé et de sécurité au travail et a élaboré et maintenu un programme de mise en œuvre de cette politique. L'exploitant a satisfait à toute exigence en matière d'affichage et de formation.	1	
7	Il existe des politiques de réservation et d'annulation justes, claires et cohérentes pour les clients, y compris celles liées aux intempéries et à la fermeture des routes.	2	
8	Le propriétaire exploitant/gestionnaire siège au conseil de développement économique / conseil du tourisme local.	1	
PARTIE B : L'EXPÉRIENCE DU MOTONEIGISTE		45	
9	L'exploitant a mis en place de multiples forfaits et/ou une variété d'offres de voyages.	2	
10	L'exploitant offre un tarif ou un forfait pour motoneigistes.	2	
11	Le personnel à la réception connaît bien la motoneige.	3	
12	L'exploitant a mis en place un service « arrivée en toute sécurité » (c.-à-d. stratégie d'appel à l'avance et de confirmation d'arrivée en place par courriel, texte ou téléphone).	2	
13	Le personnel connaît bien les services d'urgence pour aider les motoneigistes en cas de panne.	2	
14	L'exploitant peut fournir des cartes ou un lien de site Web/code QR des cartes en ligne.	3	
15	L'exploitant dispose d'un espace de rangement dans la chambre et de grandes aires de séchage pour l'équipement (c.-à-d. tapis pour les bottes, crochets).	3	
16	L'exploitant est situé à une courte distance/accessible à pied des restaurants/attractions/essence.	2	
17	L'exploitant dispose d'un espace où les motoneigistes peuvent socialiser en soirée.	2	



HÉBERGEMENT

#	Question	Plus haut score possible	Votre score
PARTIE B : L'EXPÉRIENCE DU MOTONEIGISTE			
18	L'exploitant dispose d'un stationnement couvert ou intérieur qui est verrouillable/sécurisé/chauffé.	3	
19	L'exploitant dispose d'au moins un garage chauffé à une porte avec des outils de base (pas nécessairement gratuit).	2	
20	L'exploitant dispose d'une aire de stationnement/rassemblement surveillée et adaptée aux motoneiges où les remorques peuvent rester pendant plusieurs semaines (pour éviter le transport).	1	
21	L'exploitant laisse de la neige sur les principales voies de déplacement des motoneiges sur le terrain.	3	
22	Fait partie d'un forfait comprenant le vol et la location de motoneiges et offre un service de navette aéroport / location de voiture.	1	
23	L'exploitant a la capacité d'accueillir des groupes plus grands (espace, facturation, réservations).	2	
24	L'exploitant a la possibilité de prendre des réservations par téléphone, courriel, site Web et accepte plusieurs modes de paiement.	2	
25	Pendant la saison d'exploitation, l'exploitant répond immédiatement aux demandes de renseignements.	3	
26	L'exploitant fournit des serviettes ou des chiffons pour essuyer les casques ou les machines.	2	
27	L'exploitant dispose d'un spa ou d'un sauna.	1	
28	L'exploitant dispose d'une piscine intérieure adaptée aux enfants.	1	
29	L'exploitant fournit un petit déjeuner / cuisinette.	1	
30	L'exploitant offre le WIFI gratuit aux clients.	2	
PARTIE C: MARKETING		14	
31	L'exploitant affiche des images de motoneige sur le site Web/matériel promotionnel.	3	
32	Le site Web est adapté aux applications mobiles et contient des images/du langage de motoneiges.	1	
33	L'exploitant a un indicateur visuel montrant qu'il s'agit d'une entreprise approuvée favorable à la motoneige (autocollants, pancartes, etc.).	2	
34	L'exploitant collecte la taxe municipale d'hébergement (TMH) (là où elle existe) dans la collectivité où elle se trouve.	2	
35	L'exploitant appuie le club de motoneige local (achat de pancartes pour les sentiers, publicité sur les cartes, nourriture gratuite pour les conducteurs de dameuse à neige, etc.).	3	
36	L'exploitant a posé la signalisation directionnelle sur le sentier et travaille avec le club pour maintenir le meilleur accès.	3	
TOTAL		68	

Soumettre >