

10 conseils pour optimiser ma visibilité

1

VÉRIFIER ET QUALIFIER LES INFORMATIONS

partagées à l'office de tourisme (argumentaire, photos, tarifs, horaires...). Elles seront reprises sur tous les sites partenaires, nationaux, régionaux, locaux.

6

PROFITER DES RÉSEAUX SOCIAUX

pour montrer la vitalité de votre structure et créer l'interaction simple et humaine avec vos prospects. Une page Facebook et Instagram restent la priorité et n'oubliez surtout pas d'interagir, commenter, remercier vos visiteurs.

2

VOTRE GOOGLE MY BUSINESS AUX PETITS OIGNONS.

Impossible de passer à côté de votre fiche Google My Business, comme pour votre fiche produit de l'office de tourisme, soyez attentionné(e) dans les infos détaillées, illustrées, à jour qui serviront votre référencement.

7

JOUER COLLECTIF

en valorisant les pépites locales autour de vous sur une page dédiée avec des liens vers elles (et demander la réciprocité, les moteurs vont adorer). Prenez le temps de parler de vos fournisseurs, partenaires, qui font de votre offre, une expérience unique.

3

MOTIVER LA COLLECTE D'AVIS CLIENTS.

Ici aussi Google sera incontournable, suivi de Tripadvisor pour inviter vos clients par mail ou sur une carte postale à partager leur expérience. Et surtout, prenons le temps de répondre de façon personnalisée à chaque avis.

8

SE SOUCIER DE SA RELATION CLIENT

en optimisant les emails échangés pour confirmer un séjour, en envoyant un sms de bonne route, en proposant d'être joignable par téléphone, mais aussi via Whatsapp ou Messenger et en laissant une carte relationnelle humanisée à vos clients.

4

CRÉER DU CONTENU ORIGINAL SUR VOS SUPPORTS DIGITAUX

qui raconteront votre histoire, vos portraits, vos convictions et votre actualité. Les moteurs de recherche apprécieront, mais aussi les voyageurs qui découvriront bien plus que votre "produit".

9

RE-MATÉRIALISER LA RELATION AVEC NOS CLIENTS

nos clients adorent des "présents" tangibles. Envoi d'une confirmation de séjour épatante, cadeau de bienvenue local, souvenir au départ... vive la matière noble.

5

INVESTIR DANS DES VISUELS DE QUALITÉ, PHOTOS ET/OU VIDÉOS.

Dans ce monde très visuel, c'est le premier investissement à réaliser, il vous aidera sur vos supports mais aussi sur les sites partenaires, celui de l'office de tourisme et des plateformes commerciales.

10

EXPLOITER BIEN SÛR LES PLATEFORMES SPÉCIALISÉES.

On vous l'a dit, on sait très bien que votre activité commerciale ne se limite pas à votre lien avec votre office de tourisme. Profitez de la puissance des grandes plateformes de commercialisation en fonction de votre activité.



Si vous ne savez pas forcément de quoi parlent ces 10 points, nous aurons plaisir à les détailler dans les ateliers pratiques que nous vous proposerons en 2022. On s'y retrouvera autour d'un écran et d'un bon café-gâteau de ménage.