

Optimisez votre visibilité

10 conseils

Votre visibilité va au-delà de nos listes éditées en ligne ou en papier dans nos offices. Pour maximiser les chances d'être trouvé(e) en ligne, nous vous accompagnons dans cette visibilité. Voici 10 conseils de base, essentiel.

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.

2 VOTRE GOOGLE MY BUSINESS AUX PETITS OIGNONS.

Impossible de passer à côté de votre fiche Google My Business, soyez attentionné(e) dans les infos détaillées, illustrées, à jour qui serviront votre référencement.

3 LA COLLECTE D'AVIS CLIENTS.

Google et Tripadvisor sont incontournables. Inviter vos clients à partager leur expérience. Et prenons le temps de répondre de façon personnalisée à chaque avis.

4 CRÉER DU CONTENU ORIGINAL SUR VOS SUPPORTS DIGITAUX

qui raconteront votre histoire, vos portraits, vos convictions et votre actualité. Les voyageurs découvriront bien plus que votre "produit".

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

C'est le premier investissement à réaliser, il vous aidera sur vos supports mais aussi sur les sites partenaires (office de tourisme et plateformes commerciales).

6 PROFITER DES RÉSEAUX SOCIAUX

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

7 JOUER COLLECTIF

en valorisant les pépites locales. Prenez le temps de parler de vos fournisseurs, partenaires, qui font de votre offre, une expérience unique.

8 SE SOUCIER DE SA RELATION CLIENT

en optimisant les emails échangés pour confirmer un séjour, en envoyant un sms de bonne route, en laissant une carte relationnelle humanisée à vos clients...

9 RE-MATÉRIALISER LA RELATION AVEC NOS CLIENTS

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

10 EXPLOITER BIEN SÛR LES PLATEFORMES SPÉCIALISÉES.

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

