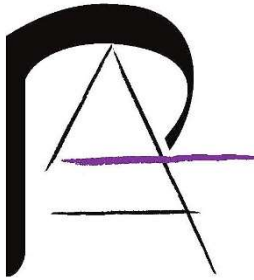


Workshop E reputation, relation client et blog



Dans un monde touristique où les grandes plateformes dominent, comment se faire connaître et se démarquer en tant que petit hébergeur ou prestataire ?

Ce workshop est animé par Patricia Almeida, fondatrice de Passion Accueil et ancienne propriétaire d'une maison d'hôtes en zone rurale. Je vous propose un atelier participatif qui partagera des trucs et astuces concrets pour booster votre visibilité, tout en respectant vos valeurs, et transformer vos visiteurs en ambassadeurs. Forte de mon expérience, je vais vous montrer comment tirer le meilleur parti des outils à votre disposition, même avec des moyens limités, pour vous différencier et gagner en notoriété.

Plan du workshop

1. Introduction - L'humain au cœur du tourisme

- **Retour d'expérience** : Présentation de mon parcours et de mon projet avec *Chalet Le Rucher*.

2. Comment booster sa notoriété et sa visibilité ?

- **L'importance de la relation directe** : ma vie sans booking.com
- **Le digital comme catalyseur de valeurs** : google, facebook and co sont mes alliés
- **Mise sur le local** : mon territoire avant mon hébergement

3. Comment faire de grandes choses quand on est petit ?

- **Raconter des histoires authentiques** : partager son art de vivre
- **Faire de ses clients des ambassadeurs** : l'hyper personnalisation de la relation

4. Se différencier avec peu de moyens

- **Exploiter les atouts locaux** : comment offrir une expérience véritablement immersive.
- **Créer une communauté** : Engager ses clients pour une relation durable

5. Stratégies de communication pour petits prestataires

- **Le pouvoir de la recommandation** : Tirer parti des influenceurs locaux et des blogueurs pour attirer votre audience

- **Valoriser l'expérience client** : La mise en lumière de votre accueil et de votre savoir-faire sur vos canaux digitaux.

6. Conclusion - Être le catalyseur d'une dynamique locale

- Encourager les prestataires à s'engager pour leur territoire et à faire preuve d'authenticité. Insister sur l'importance de la transparence et de l'implication personnelle dans la relation avec les clients.

Exercices pratiques :

- **Brainstorming collectif** sur des idées de contenu à partager sur les réseaux sociaux.
- **Exemples de réponse et d'écrits pour** humaniser la relation.
- **Echanges de bonnes pratiques**
- **Apprendre** à mieux raconter leur histoire personnelle et celle de leur territoire.

Coût atelier : préparation, présentation et animation

- 500 CHF pour une demi-journée env. 3 h