

**THANK YOU
FOR COMING**
bienvenue

CCI BORDEAUX GIRONDE

FICHE PRATIQUE

TOUS PROFESSIONNELS

RENFORCER LA COMPÉTITIVITÉ DE MON OFFRE

Faire découvrir ma destination

Vous aimez votre ville, votre région ? Faites-le savoir à vos clients, montrez-leur comment l'apprécier !

Apprenez à mieux connaître votre destination pour la partager avec vos clients, les faire sortir des sentiers battus et faire de leur visite, de leur séjour, un moment privilégié, les incitant à revenir, à en parler autour d'eux, et ainsi développer votre activité !

Vous voilà devenu un véritable "ambassadeur" de votre destination, un rôle que chacun peut tenir, à condition de s'inspirer de ces quelques conseils.

BON A SAVOIR

“ Faire découvrir sa destination, c'est la valoriser pour renforcer l'image d'un territoire accueillant et dynamique !



En amont de la venue de vos clients

- **Informez-vous sur votre destination** (histoire, culture, évolution des activités...) pour mieux la comprendre et en parler.
- **Identifiez les spécificités de votre territoire** (sites remarquables, lieux incontournables, savoir-faire, bonnes adresses) pour les partager.
- **Interrogez-vous sur les besoins et attentes de vos clientèles** (individuels, groupes...) pour mieux répondre à leurs attentes.
- **Présentez votre destination dans un livret découverte ou livret d'accueil** :
 - Imaginez des itinéraires de découverte thématique (patrimoine, nature,...) à partir de votre établissement (plan ou carte, nombre de kms, sites remarquables, lieux de restauration...).
 - Faites une présentation synthétique des sites les plus attractifs.
- **Communiquez sur votre site internet** :
 - Présentez votre destination dès la page d'accueil de votre site internet, les lieux à visiter, les activités... dans un onglet « à proximité ».
 - Si vous êtes hébergeur, assurez-vous de moyens de réservation des activités ou lieux de visite simples ou faites un renvoi vers l'office de tourisme.
- **Travaillez en réseau avec les professionnels et partenaires du tourisme** :
 - Identifiez vos partenaires de promotion (institutionnels ou privés).
 - Transmettez-leur les informations concernant votre offre, un événement que vous organisez, une promotion...
 - Montez des actions ou des produits en partenariat (l'union fait la force... et le chiffre d'affaires !).

Lors de la venue de vos clients

- **Passez de la simple information à la prescription** (« je suis sûr que ce site, cette activité vous plaira beaucoup », « vous qui aimez les spécialités régionales, vous allez vous régaler dans ce restaurant ») plutôt qu'une énumération de tout ce que recèle votre destination.
- **Consultez régulièrement l'agenda des manifestations culturelles et sportives** de votre destination :
 - vous pourrez anticiper les attentes de vos clients (activités, sorties,...) et vous organiser pour les honorer.
 - vous pourrez en parler avec fiabilité, précision et intérêt et ainsi inciter vos clients à y participer.
- **Recommandez vos partenaires** (commerçants, restaurateurs, taxis...) pour améliorer les retombées économiques de la destination.

Après le départ de vos clients

- **Faites témoigner vos clients** sur votre site ou sur les réseaux sociaux de votre établissement ou de la destination.
- **Communiquez plusieurs fois par an** pour faire connaître une nouvelle offre, un nouveau produit, une promotion, envoyer vos vœux...

Pour aller plus loin...

Office de tourisme de Bordeaux: www.bordeaux-tourisme.com
Office de tourisme de Saint-Emilion: www.saint-emilion-tourisme.com
Office de tourisme d'Arcachon: www.arcachon.com
Comité départemental du tourisme: www.tourisme-gironde.fr
Comité régional du tourisme: www.tourisme-aquitaine.fr