



un service



UNE AUTRE IDÉE DU SERVICE

FICHE PRATIQUE / Tous professionnels

Réussir mon accueil en ligne

AMÉLIORER MA VISIBILITÉ ET MON RÉFÉRENCEMENT



645 millions de sites web sur la toile mondiale en 2012. Et moi, et moi, et moi, seriez-vous tenté de répondre.

Comment surfer pour être visible sur la déferlante de l'information en ligne ?

Du bon sens, un peu de méthode et quelques actions basées sur les techniques du « web marketing » vous permettront d'enregistrer rapidement des progrès significatifs en matière de visibilité et d'audience.

BON À SAVOIR

LE TOURISME EST LE PREMIER SECTEUR DES VENTES EN LIGNE : 60% DES VACANCIERS FRANÇAIS PRÉPARENT LEURS VACANCES SUR INTERNET ET 44% D'ENTRE EUX RÉSERVENT EN LIGNE



Plus d'infos

www.larochelle.cci.fr

www.rochefort.cci.fr

Vous faites le plus beau métier du monde car vous êtes les premiers ambassadeurs de la destination France !

Votre CCI vous propose de suivre son nouveau programme High Hospitality.

Un programme fait pour vous...

Vous pourrez améliorer votre qualité d'accueil, renforcer vos compétences et celles de vos équipes, et ainsi mieux fidéliser votre clientèle et développer votre activité.

Bienvenue à la High Hospitality Academy !

Soyez connectés

Les ventes en ligne ont progressé de 45% en deux ans.

Aujourd'hui, 77% des internautes achètent des produits ou services en ligne.



Gratuit ? Payant ? Que choisir ?

Privilégiez le référencement naturel, plus consommateur en ressources internes mais moins coûteux en budget... Il permet d'inscrire son positionnement dans la durée.

L'achat d'audience (achat de mots clefs, de bannières...) est à utiliser ponctuellement, pour soutenir une offre promotionnelle, par exemple.

DÉVELOPPEZ VOTRE TRAFIC NATUREL

1 - Apparaissiez sur les premières pages des moteurs de recherche

70% du trafic vers les sites web provient des moteurs de recherche (dont 64% pour le « géant » Google)... mais très peu d'internautes dépassent la première page de résultats. La présence en haut de liste est fortement disputée... elle est le meilleur levier de développement de la fréquentation de votre site... et de vos ventes !

1. Réfléchissez aux **mots clefs** que les internautes vont entrer sur un moteur de recherche pour trouver un établissement ou des produits similaires aux vôtres (ex: "hôtel de campagne", "taxi de nuit", "navette aéroport"...). Testez vos idées sur www.google.fr, enrichissez-les en utilisant l'outil de suggestion de mots clefs Google Adwords (<https://adwords.google.com>, rubrique outils et analyse / outil de planification des mots clefs).
2. Etablissez ensuite la **liste des vingt expressions clefs** qui vous semblent les plus pertinentes et la liste des cinq destinations touristiques auxquelles vous appartenez et qui sont les plus connues des touristes.
3. Vous êtes prêt à réaliser l'**amélioration de vos contenus** pour leur référencement naturel. Intégrez systématiquement ces **expressions** et ces **noms de destinations** dans les textes de votre site internet, dans les titres de vos pages web, dans ceux de vos paragraphes, dans les légendes de photos ou dans les liens hypertextes qui ponctuent vos contenus. Les moteurs de recherche accordent un poids supérieur aux mots situés à ces emplacements.

The screenshot shows a Google search for "taxis ailes". The search results are displayed in a list format. A red box highlights the first three results, which are: "Taxi ailes - Besoin d'un Taxi à Ailes? - Taxi7.fr", "Taxi à Ailes - CB immédiat, toutes distances - Taxi77.com", and "Taxi à Ailes - N°1 de la réservation par téléphone". A red label "Achat de mots clefs" points to this box. Another red box highlights the bottom three results: "Ailes Taxi", "Taxis à Ailes - Pages Jaunes", and "Taxis Ailes (30100) | taxis.fr". A red label "Référencement naturel" points to this box. On the right side of the search results, there is a map titled "Plan de 'taxis ailes'". A red label "Google maps" points to this map. The search results also include a cookie notice at the top and a search bar at the top.

Pour aller plus loin

De nombreux livres blancs ou tutoriels sont disponibles sur internet (référencement naturel, liens entrants, achat de liens sponsorisés...).

N'hésitez pas à les consulter, vous y trouverez de nombreux conseils pour renforcer votre visibilité sur internet.



La méthode du « retargeting » : ou comment adresser votre message au bon prospect ?

Le retargeting est une **forme de publicité en ligne**, basée sur **l'identification et le traçage de l'internaute**. En visitant votre site, l'internaute laisse une trace appelée **cookie**. Après sa visite de votre site, **des messages ciblés** lui sont envoyés en fonction des pages visitées ou des produits recherchés.

Cette méthode, aussi appelée **reciblage**, vous permet donc de **vous adresser aux internautes ayant déjà visité votre site** sans y faire d'achat et les incite à y revenir avec des publicités personnalisées.

Cette forme de publicité est plutôt efficace puisque 97% des internautes quittent un site de e-commerce sans rien acheter et qu'ils visitent en moyenne 5 fois un site avant de finaliser leur achat.

Source : commentcamarche.net

2 - Développez les liens entrants sur votre site web

Il s'agit ici de faire parler de votre site web sur celui des autres... Quelques astuces pour développer vos « relations web » :

1. Faites référencer votre site sur les **annuaires et répertoires gratuits**.
2. **Dressez la liste des sites et blogs** qui traitent de sujets proches de votre activité, recherchez un e-mail de contact sur chacun d'entre eux... et établissez votre fichier de prospection.
3. Démarrez vos "relations publiques" avec chacun d'entre eux : envoi d'un **« communiqué web »** où vous mettez en avant les particularités de votre établissement, les bénéfices pour les clients, l'ambiance, sans oublier quelques photos et le lien vers votre site. Ce type d'opération s'inscrit dans le temps, avec des envois réguliers de nouveaux communiqués (les nouveautés de l'établissement, les offres saisonnières...).
4. Rejoignez les **réseaux sociaux** : facebook, twitter, instagram, pinterest... prenez la parole, partagez vos bons plans, échangez des idées.

DES ACTIONS SIMPLES QUI PERMETTENT D'ACCROITRE GRATUITEMENT VOTRE VISIBILITÉ EN LIGNE

- **Enregistrez votre entreprise sur Google Local**, très utilisé par les internautes pour rechercher des entreprises de proximité.
- **Multipliez votre présence sur le web** (sites internet, fiches et annuaires ou réseaux sociaux) et rappelez à chaque fois l'adresse internet de votre établissement.
- **Rejoignez les sites des partenaires en lien avec la destination.**
- **Diffusez largement l'adresse de votre site web** sur l'ensemble de vos supports de communication.



