

PARTAGES D'EXPÉRIENCES :



- 1 : Pourquoi j'ai repensé la stratégie de mon établissement ?
- 2 : Comment j'ai fait appel au financement participatif pour développer mon activité ?
- 3 : Comment j'ai relooké mes chambres d'hôtes et je l'ai fait savoir à mes clients
- 4 : J'ai misé sur le bien-être et ça marche ?
- 5 : Un partenariat entre un accompagnateur en montagne/une guide : A deux, nous sommes plus forts
- 6 : Je mets tout en œuvre pour mesurer la satisfaction de mes clients et la faire connaître
- 7 : J'ai obtenu le label tourisme et Handicap pour mon hébergement touristique
- 8 : Je propose des produits groupes atypiques ?
- 9 : J'encaisse les paiements par carte bancaire avec mon téléphone portable ?
- 10 : on a refait le site internet pour être plus performant
- 11 : J'utilise la monnaie locale «le Pyrène» pour favoriser les achats locaux et développer l'économie
- 12 : J'ai organisé une journée portes ouvertes pour faire connaître ma structure localement ?
- 13 : Je fais vivre des expériences atypiques à mes clients en m'appuyant sur des prestataires locaux
- 14 : Je me suis lancée dans la location d'une roulotte
- 15 : j'ai développé une offre «Glamping
- 16 : J'ai amélioré ma visibilité auprès de la clientèle cyclo grâce au label accueil Vélo
- 17 : J'ai optimisé la qualité de mes prestations grâce au label Qualité Tme Sud De France
- 18 : J'ai boosté mes ventes grâce à la réservation en ligne
- 19 : J'ai capté une nouvelle clientèle dans mon camping : la population locale
- 20 : J'ai misé sur les avis clients et ça paye !
- 21 : Mon établissement a été pensé dans une démarche éco-responsable
- 22 : Je gagne du temps grâce à la réservation en ligne de mes activités
- 23 : J'utilise une application de conciergerie pour communiquer avec mes clients pendant le séjour
- 24 : Je gagne du temps grâce à l'intelligence artificielle
- 25 : Comment WhatsApps devient un outil facilitateur pour communiquer avec mes clients.