

Les ateliers TOPITO

Digital Trip 2026

TOP 3 des actions clés pour booster votre communication grâce à l'espace pro

L'espace pro c'est le site dédié aux professionnels du tourisme en Ariège !

Actus, chiffres clés, webinaires, supports de communication, une vraie boîte à outils !

1.Des visuels pour votre communication.

- Sur l'onglet **Communiquer > La Photothèque**, retrouvez **plus de 130 photos à utiliser pour votre com'** (site web, réseaux sociaux, affiches)
- Sur l'onglet **Communiquer > Kit de communication**, retrouvez nos **visuels de campagne**, nos **vidéos Youtube** et notre **carte illustrée de l'Ariège** à utiliser pour votre com'!

2.Des tutoriels pour vous former aux outils de com'

- Sur l'onglet **Se former > Les tutos**, retrouvez **9 tutoriels** sur Canva, les réseaux sociaux, l'emailing etc...

3.Des webinaires mis à disposition

- Sur l'onglet **Se former > Les webinaires**, retrouvez des **webinaires mis à votre disposition**, notamment sur **les fiches Google My Business** par type d'activité.

TOP 5 des actions clés pour gagner en visibilité sur les portails de destination

Pour apparaître en tête de liste sur les sites de destination, la qualité de votre fiche sur notre système d'information touristique est essentielle.

1. Qualifiez votre offre : Classements & Labels, etc.

2. Soignez vos visuels : Belles photos haute résolution (minimum 1920px sur le grand côté).

Mentionnez systématiquement le Crédit/Copyright et les dates de droits de publication.

3. Communiquez vos contacts

- Public : Nom du lieu, adresse postale, site web, réseaux sociaux, mail et téléphone de réservation.
- Pro : Nom du référent, fonction, mail et ligne directe pour nos échanges.

4. Actualisez vos informations : tarifs, horaires & période d'ouverture.

5. Restez à jour sur vos infos : Nouveauté ou changement ? Contactez l'Office de Tourisme de votre territoire. Il est votre interlocuteur pour actualiser vos informations dans la base de données (SIT) qui alimente les sites de destination.

Comment je peux faciliter la diffusion de mon offre auprès des organismes de tourisme ?
RDV sur www.pro-ariegepyrenees.com/reseau-dinformation-touristique ou en scannant le QR code



Rendez-vous sur www.pro-ariegepyrenees.com ou en scannant directement le QR code



TOP 5 des actions clés pour mieux se vendre en ligne

1. Avoir une présence sur le web

- Avoir un site web
- Le référencement naturel (SEO)
- Ma fiche établissement
- Présence sur les sites institutionnels

2. Avoir un moteur de réservation

- Se vendre en direct avec les outils de la Place de Marché
- Les outils de réservation en ligne compatibles
- Les systèmes d'encaissement

3. Avoir une bonne stratégie tarifaire

- Des prix différents par saison
- Un planning à jour au moins sur 1 an
- Avoir des CGV à jour et conditions d'annulation

4. Avoir une stratégie de vente sur les OTA

(Online Travel Agency)

- Les différents OTA disponibles
- Mes tarifs sur les OTA
- L'effet Billboard

5. Travailler ma e-réputation

- Répondre à mes avis clients positifs ET négatifs
- Fidéliser mes clients : exploiter mon fichier client

Pour toute question sur la place de marché, contactez Diana, référente place de marché à l'ADT

05 61 02 30 86

diana.kiourtzidou@ariegepyrenees.com

TOP 5 des actions clés pour donner un maximum d'impact à vos nouveautés

1. Avoir un message simple et désirable qui soit le même partout

Se poser les bonnes questions. Contenu visuel simple (photos vidéo)
Mettre l'information sur votre **site web, réseaux sociaux** (FB, Instagram, Whatsapp pro ...), **fiche Google My Business**.

2. Activer Google en priorité

Le levier le plus rentable, la première source de clients. Mettre à jour la **fiche Google Business**.

3. S'appuyer sur les relais locaux

Fort impact et petits coûts ! En Ariège, le réseau est primordial. Vos futurs clients sont peut-être déjà chez vos voisins. **Informez les équipes des Offices de Tourisme, l'équipe de l'ADT** (vacances@ariegepyrenees.com), **les prescripteurs locaux** (mairie, hébergeurs, restaurateurs, habitants, la presse locale).

4. Envoyer une newsletter à votre fichier client

Acquérir un nouveau client coûte 5 à 7 fois plus cher que d'en faire revenir un. Votre **fichier client** est une réelle mine d'or !

5. Lancez une campagne publicitaire ultraciblée

Bien cibler votre zone de chalandise. **Créer une publicité Meta** (Facebook/Instagram). Envisager un **achat d'espace publicitaire** dans les médias locaux (presse locale, la Bougeotte, etc.)

Pour aller plus loin, plusieurs RDV pros autour de la communication vous attendent en 2026. Infos sur : www.pro-ariegepyrenees.com/rendez-vous-pro-2026 ou en scannant le code !

