



Les rendez-vous numériques  
de l'office de tourisme d'Andernos

## CAFÉ NUMÉRIQUE

Un moment de partage et de bonne humeur,  
avec comme fil conducteur une thématique « numérique »,  
animée par un animateur numérique de l'Office de Tourisme.

### INSTAGRAM niveau confirmé

#### #1 – Prédominance de la photo

La photographie joue un rôle essentiel sur les réseaux sociaux, surtout lorsqu'il s'agit de promouvoir une activité ou un établissement. **En mettant en avant des images de qualité qui capturent l'essence de votre offre, vous pouvez vraiment attirer l'attention et susciter l'intérêt des gens.**

Refaire des photos chaque saison est une excellente idée, car cela permet de montrer l'évolution de votre activité et de créer un lien avec votre audience. En jouant sur la luminosité et en mettant en avant des moments chaleureux et humains, vous pouvez créer une atmosphère accueillante qui donne envie aux gens de vous rejoindre.

N'oubliez pas d'inclure des éléments qui racontent une histoire ou qui mettent en avant des expériences uniques. Cela peut vraiment faire la différence et inciter les gens à venir découvrir votre établissement.

**Susciter l'envie est la clé pour engager votre communauté et attirer de nouveaux visiteurs !**

#### #2 – La vidéo mise en avant

Avec l'évolution d'Instagram, **la vidéo, et en particulier les réels, est devenue un outil incontournable pour augmenter l'engagement.** Les utilisateurs sont de plus en plus attirés par des **contenus dynamiques et authentiques**, et les réels offrent une excellente opportunité de partager des moments de votre quotidien de manière engageante.

Utiliser un smartphone et un logiciel de montage gratuit est une approche très accessible. Vous n'avez pas besoin d'équipement sophistiqué pour créer des vidéos captivantes. En capturant des instants simples, comme la préparation d'un petit déjeuner ou des moments de partage lors d'activités, vous pouvez vraiment montrer la personnalité de votre établissement et créer un lien avec votre audience.

L'important est de rester authentique et de transmettre l'expérience que vous offrez. En misant sur le simple mais efficace, vous pouvez non seulement augmenter votre visibilité, mais aussi renforcer l'engagement de votre communauté.

**Misez sur le simple mais efficace !**

### **#3 – L'authenticité au centre de toutes les publications**

**L'authenticité** est devenue une valeur essentielle sur Instagram, et **les utilisateurs recherchent des connexions réelles et sincères.**

En mettant l'accent sur cette authenticité, vous pouvez vraiment **créer des liens forts** avec votre communauté.

**Partager des moments de votre quotidien, sans filtre ni artifice, permet à vos abonnés de s'identifier à vous et à votre activité.**

Que ce soit en montrant la préparation de vos hébergements, la création de vos plats ou l'organisation de vos ateliers, ces aperçus de l'envers du décor peuvent susciter l'intérêt et l'envie de venir vivre ces expériences par eux-mêmes.

**Les lives sont également une excellente idée !** Ils offrent une opportunité d'interaction directe avec votre audience, permettant des échanges authentiques et des discussions en temps réel. Que ce soit pour partager un événement spécial ou simplement pour discuter de votre activité, ces moments de connexion peuvent renforcer le sentiment de communauté autour de votre compte.

En somme, **en cultivant cette authenticité et en partageant votre quotidien, vous pouvez non seulement attirer de nouveaux clients, mais aussi fidéliser ceux qui vous suivent déjà.**

### **#4 – créations communes et collaborations**

**La création collaborative est un moyen puissant d'engager votre communauté et d'attirer de nouveaux clients.**

**Faire participer vos clients** est une approche très efficace. Leurs témoignages et retours d'expérience apportent une authenticité qui peut vraiment rassurer les futurs clients. En plus, cela crée un effet de réseau : en partageant leurs expériences, vos clients et vous-même pouvez vous aider mutuellement à gagner en visibilité. L'aspect humain est également crucial, car les utilisateurs recherchent des expériences vécues et des recommandations sincères.

**D'autre part, collaborer avec des créateurs de contenu**, comme des micro ou nano influenceurs, est une autre option très intéressante. Ces influenceurs, bien que leur audience soit plus petite, ont souvent des communautés très engagées et fidèles. Leur coût est généralement plus abordable, ce qui en fait une option attrayante pour les petites entreprises. En les invitant à vivre une expérience chez vous, vous pouvez bénéficier de leur portée et de leur influence, tout en touchant des cibles spécifiques comme les familles ou les couples.

**En combinant ces deux approches, vous pouvez non seulement enrichir votre contenu, mais aussi créer une communauté dynamique autour de votre activité.**

## #5 – La régularité

**La régularité des publications est cruciale** pour maintenir l'intérêt de votre audience et **favoriser un bon taux d'engagement**. En choisissant des jours et des heures spécifiques pour vos publications, vous créez une routine que vos abonnés peuvent anticiper, ce qui les **incite à revenir régulièrement sur votre compte**.

**Conserver des photos sur votre téléphone pour les publier de manière régulière** est une excellente stratégie.

Cela vous permet de **garder un flux constant de contenu** sans vous sentir pressé de publier plusieurs fois d'affilée.

**Un calendrier de publication peut vraiment vous aider à planifier à l'avance** et à vous assurer que vous restez actif sur la plateforme.

Attention, les changements que vous opérez sur votre compte **ne porteront leurs fruits qu'au bout de quelques semaines voire quelques mois**.

**La patience et la persévérance sont donc essentielles.**