



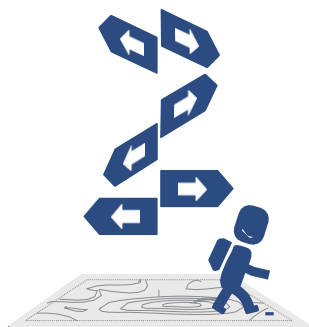
UNE AUTRE IDÉE DU SERVICE

un service



FICHE PRATIQUE / Hôtels - Cafés - Restaurants

# Connaître ma destination touristique 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 À SAVOIR

*FAIRE DÉCOUVRIR SA  
DESTINATION, C'EST LA  
VALORISER POUR  
RENFORCER L'IMAGE  
D'UN TERRITOIRE  
ACCUEILLANT ET  
DYNAMIQUE !*



**Pour plus d'infos Office de  
Tourisme Rennes - Comité  
Départemental du Tourisme - Comité  
Régional du Tourisme**

*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 !*

### **Pour aller plus loin**

**Vous avez identifié plusieurs points à améliorer et vous ne savez pas comment vous y prendre ?**

Consultez les [autres fiches High Hospitality Academy](#). Vous y trouverez de nombreux conseils ou rapprochez-vous de votre conseiller CCI au 02 99 33 66 18 [commerce@ille-et-vilaine.cci.fr](mailto:commerce@ille-et-vilaine.cci.fr)



Partagez vos pratiques et valorisez vos offres touristiques au sein du [Conseil des Acteurs du Tourisme et des Rencontres professionnelles](#) de Destination Rennes.

## **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...