

GUIDE PRATIQUE · HÔTELS & LIEUX D'ACCUEIL

Les 10 vidéos qu'un hôtel doit publier pour remplir sa basse saison

Aujourd'hui, vos futurs clients choisissent leur hôtel sur leur téléphone, en regardant des vidéos, avant même d'aller sur Booking. Voici les 10 vidéos qui leur donnent envie de réserver chez vous, directement sur votre site.

62 %

des voyageurs qui cherchent des idées sur Instagram ou Facebook ont choisi un hôtel ou une sortie grâce à ce qu'ils y ont vu

≈ 15 %

c'est ce que Booking garde, au minimum, sur chaque réservation

2 fois

moins d'annulations quand le client réserve directement chez vous (10,6 % contre 22 %)

Faire vivre le séjour **avant** qu'il commence

01

☐ L'arrivée chez vous

La première impression décide de tout. Le voyageur veut savoir ce qu'il va ressentir en arrivant.

Ce qu'on montre : le chemin depuis l'entrée jusqu'à la chambre, d'une seule traite, comme si on y était. Un petit drone qui vole à l'intérieur permet de le faire.

02

☐ La chambre qui se dévoile

Sur Booking, toutes les chambres se ressemblent en photo. En vidéo, on sent la lumière, la place, la vue.

Ce qu'on montre : la porte qui s'ouvre, les rideaux qui s'écartent sur la vue. 10 à 15 secondes suffisent.

03

☐ Le petit-déjeuner

C'est le moment que vos clients photographient le plus. Montrez-le avant eux.

Ce qu'on montre : la table qu'on prépare, les produits du coin, la terrasse au soleil du matin.

04

☐ Le chef et la cuisine

Un visage et un savoir-faire donnent confiance, et une raison de réserver le dîner avec la chambre.

Ce qu'on montre : le chef qui prépare une assiette et présente un plat de saison en une phrase.

05

☐ Votre lieu, saison par saison

Le client pense que votre hôtel « se visite l'été ». Montrez-lui qu'il est aussi beau en novembre ou en mars.

Ce qu'on montre : le même endroit à chaque saison : la cheminée allumée, le brouillard sur les vignes, les premières fleurs.

Donner une **raison de venir maintenant**

06

☐ Ce qu'on fait à 15 minutes

Hors saison, le voyageur a besoin d'une raison de partir. Les alentours la lui donnent.

Ce qu'on montre : un village, une cave, une balade, un marché. Et on finit par le retour au calme, chez vous.

07

☐ Votre offre de basse saison en 15 secondes

Une offre simple, montrée en vidéo, avec un lien pour réserver sur votre site : c'est ce qui transforme l'envie en réservation.

Ce qu'on montre : le week-end « 2 nuits + dîner + spa », comme on va le vivre. Avec le lien de votre site, pas celui de Booking.

08

☐ Un séminaire qui a vraiment eu lieu

Une entreprise demande en moyenne 4 devis avant de choisir où faire son séminaire. Une photo de salle vide ne la fera pas choisir. Une salle pleine et vivante, si.

Ce qu'on montre : l'arrivée du groupe, la salle pendant la réunion, la pause, le dîner. Avec l'accord des participants.

09

☐ L'équipe et la direction face caméra

Les gens réservent chez des personnes, pas chez des murs. C'est ce que les grandes chaînes d'hôtels ne peuvent pas copier.

Ce qu'on montre : vous qui accueillez en une phrase, la personne de l'accueil, le serveur. Simple et naturel, pas besoin d'être à l'aise devant la caméra.

10

☐ Vos clients qui racontent

Un avis lu, c'est bien. Un client qui raconte son séjour en 20 secondes, c'est bien plus fort.

Ce qu'on montre : au moment du départ, une seule question : « Qu'est-ce que vous retiendrez de votre séjour ? »

Quand publier quoi

PÉRIODE	CE QU'ON PUBLIE	VIDÉOS
Octobre → décembre	Les séjours d'automne, les fêtes de fin d'année, les séminaires de l'année prochaine	05 · 07 · 08
Janvier → mars	C'est là que les gens réservent l'été : on leur donne envie du printemps et de l'été	01 · 02 · 06
Avril → juin	Les week-ends de printemps, les ponts de mai, les séminaires	03 · 04 · 07
Juillet → septembre	L'hôtel est plein : on filme ce qui s'y passe pour préparer l'automne	09 · 10

La règle qui change tout

Chaque vidéo doit envoyer vers **votre propre site**, pas vers Booking. La loi vous autorise à proposer sur votre site un meilleur prix ou un petit plus (petit-déjeuner offert, chambre plus grande) que sur Booking. Dites-le dans vos vidéos : chaque réservation directe, c'est environ 15 % de commission en moins.

ET SI ON LES TOURNAIT CHEZ VOUS ?

Une journée de tournage par mois. Vous n'avez rien d'autre à faire.

Je viens filmer chez vous une journée par mois, avec une caméra et un drone, et je m'occupe de publier les vidéos chaque semaine sur vos pages. Sans engagement.

Tonin Argaud · AGD Production · Valence

07 81 72 01 07

tonin.argaud@gmail.com

agd-prod.com