

Utilisation des nouveaux médias et tourisme d'aventure

LES 10 ERREURS À ÉVITER



1

NE PAS AVOIR DE SITE INTERNET

Environ une entreprise sur trois n'a pas de site Web au Québec. 67,4 % d'entre elles indiquent que c'est parce qu'elles n'en ont pas besoin*.

Pourtant ...

95,9 % des ménages avec enfants sont branchés à Internet.* Le taux de branchement est de 99,0 % dans les entreprises de 50 employés et plus.*

Conclusion

En 2014, ne pas avoir de site Internet relève de l'aveuglement volontaire.

*Institut de la statistique du Québec, 2012

NE PAS UTILISER LES MÉDIAS SOCIAUX

Au Québec, 30,5 % des entreprises branchées sont présentes sur les médias sociaux.*

Pourtant...

4 600 000 personnes ont un profil Facebook au Québec. De ce nombre, 2 200 000 personnes ont entre 18 et 35 ans.**

Conclusion

Bouder les médias sociaux, c'est se couper de beaucoup de monde ...

*Institut de la statistique du Québec, 2012

** Régie publicitaire de Facebook



2



3

UTILISER LES MÉDIAS SOCIAUX SEULEMENT POUR PARLER DE SES PRODUITS OU SERVICES

Sur les médias sociaux, les gens sont vos amis. Parlez-vous seulement de votre entreprise à vos amis? Non. Pour créer un engagement, un maximum de deux publications sur cinq doivent parler de votre entreprise, pas plus.

PENSER QUE C'EST GRATUIT (OU QUE ÇA DEVRAIT L'ÊTRE)

Beaucoup de choses sont gratuites sur le Web ... Mais pas votre site !

Dans la conception de votre présence Internet, évitez les économies de bouts de chandelles et les solutions improvisées. Faites affaire avec des professionnels. Ils connaissent le Web et savent comment vous démarquer.

Il en va de même pour vos photos ... Si vous croyez que votre cousine est très bonne parce qu'elle a un « gros appareil », vous vous trompez. Payer un photographe professionnel est un investissement intelligent, particulièrement en tourisme !



4

NE PAS PROFITER DES BONS TRUCS GRATUITS ...

Beaucoup de choses sont gratuites sur le Web... Alors, profitez-en !

Vous pouvez créer vous-même votre page d'entreprise Google, vous pouvez utiliser Mailchimp pour joindre vos clients, vous pouvez utiliser Google Doc pour planifier vos activités... Il existe une multitude d'outils intéressants pour vous simplifier la vie. Le meilleur truc est encore de les tester pour savoir s'ils vous conviennent.

Et souvenez-vous, si ça a l'air broche à foin, voir le point 4.



5

NE PAS PRÉVOIR DE TEMPS POUR GÉRER SA PRÉSENCE EN LIGNE

Une image, ça se cultive ! Vous devez prévoir du temps pour produire du contenu intéressant pour vos clients. Vous devez alimenter votre site et vos réseaux. Vous devez aussi être vigilant sur les commentaires qui circulent à votre sujet et répondre au besoin.



6



7

NE PAS AVOIR DE LISTES DE CLIENTS ET DE PROSPECT

Vous devriez avoir plusieurs listes à jour des courriels de vos clients, classées par catégories. Les personnes qui vous connaissent sont plus enclines à dépenser chez vous puisqu'ils l'ont déjà fait ... Envoyez des promotions ciblées et vous aurez un retour, c'est garanti !

NE PAS SUIVRE SES STATISTIQUES

Votre site devrait être branché sur Google Analytics. Cet outil vous renseigne de manière très pointue sur les comportements des internautes sur votre site. Vous pouvez savoir d'où ils viennent, quelles pages ils visitent davantage, dans quelle proportion ils utilisent un appareil mobile, etc. Utilisez ses statistiques pour raffiner votre offre, vous y gagnerez !



8



9

EMBARQUER DANS UNE FORMULE PAYABLE PAR MOIS

Certaines entreprises bien connues offrent de concevoir un site Internet pour un montant mensuel tournant entre 50 \$ et 250 \$ par mois. Cela peut sembler attrayant d'un premier abord, mais au final, vous débourserez un montant (beaucoup) plus élevé. Et vous n'arrêterez jamais de payer !

S'ASSEOIR SUR SES LAURIERS

Le Web bouge vite. La recette gagnante d'aujourd'hui n'est pas nécessairement celle de demain. Demeurez à l'affut et ne vous reposez pas seulement sur vos succès passés.



10



La communication **dans les gènes**

adncomm.com