

Instructions étape par étape

«Les hôtels comme lieu de rencontre pour les habitants»

Rendre le tourisme tangible, susciter la compréhension et l'enthousiasme: grâce à une journée portes ouvertes dans les hôtels et à des nuitées dans ces derniers, les habitants ont un aperçu exclusif du déroulement et de l'atmosphère de l'hôtellerie. Cela permet de susciter des émotions, de créer de la proximité et de renforcer la confiance dans les établissements, ce qui constitue une base pour une acceptation durable du tourisme.

Options de mise en œuvre	Méthode	Conseils pratiques
Expériences hôtelières ouvertes	Une ou plusieurs journées au cours desquelles les habitants peuvent découvrir le monde du travail dans les hôtels. Les journées d'action comprennent, par exemple, des visites guidées du hall de l'hôtel, des cuisines, des chambres et d'autres espaces, accompagnées de courts programmes interactifs au cours desquels les collaborateurs-rices expliquent leurs tâches et donnent un aperçu de leur travail quotidien.	• Dans le cadre de «Please Disturb», des hôtels de toute la Suisse ouvrent leurs portes et offrent ainsi à tous la possibilité de découvrir leur univers. • Dans la mesure du possible, choisir la saison et la période de manière à ce que le plus grand nombre possible de visiteurs puissent participer, tout en réduisant le nombre de clients, ce qui minimise la charge de travail du personnel. • Faites la promotion des actions de manière visible sur les réseaux sociaux, les affiches et les médias locaux. • Des programmes courts et interactifs (par exemple, des stations participatives, des mini-ateliers) augmentent l'attention et la compréhension pour le secteur.
Nuitées à prix réduit pour les habitants	Les hôtels proposent aux habitants des nuitées à prix réduit pour une durée limitée afin de leur faire découvrir les infrastructures touristiques.	• Communiquer les offres sur les canaux appropriés (par exemple, les réseaux sociaux, les journaux locaux). • Mettre en place un système de réservation simple, à la fois analogique et numérique, afin de supprimer les obstacles. • Prévoir des offres variées, qui varient en fonction de la saison et du taux d'occupation, par exemple des

		promotions hivernales axées sur le bien-être ou des offres estivales axées sur les expériences de plein air.
Facteurs de réussite dans l'application	• Accessible et visible: les actions doivent éveiller la curiosité, pas donner de leçons. • Favoriser l'attachement émotionnel: les rencontres créent de la proximité et une meilleure compréhension de l'hôtellerie locale. • Montrer la diversité: intégrer différents hôtels, professions et programmes. • Continuité et répétition: des offres régulières rendent les hôtels durablement visibles en tant que lieux de rencontre. • Créer une valeur ajoutée pour tous: les habitants découvrent le tourisme, les hôtels gagnent en visibilité, en fréquentation et en retours d'expérience, la région renforce son identité.	