

REEMPLIR SON GÎTE GRÂCE AUX RÉSEAUX SOCIAUX

Le guide complet pour les propriétaires de gîtes et chambres d'hôtes en
Bourgogne

Instagram • Facebook • Google Business • Avis clients

Par Nina Madoire
Social Media Manager en Puisaye, Bourgogne



Sommaire

Introduction	Pourquoi votre gîte a besoin des réseaux sociaux aujourd'hui
Chapitre 1	L'hébergement touristique en France : opportunités digitales
Chapitre 2	Choisir les bons réseaux selon votre clientèle cible
Chapitre 3	Créer un profil Instagram & Facebook irrésistible
Chapitre 4	Les contenus qui génèrent des réservations
Chapitre 5	Google Business Profile : votre vitrine locale
Chapitre 6	La puissance des avis clients en ligne
Chapitre 7	Gérer les périodes creuses avec les réseaux sociaux
Chapitre 8	Publicité Facebook & Instagram : premiers pas
Conclusion	Plan d'action 90 jours pour remplir votre calendrier
Bonus	Scripts de réponse aux avis + modèles de légendes

Le mot de l'auteur

Bonjour, je m'appelle Nina Madoire.

En tant que Social Media Manager basée au cœur de la Bourgogne, en Puisaye, je côtoie chaque jour des créateurs de souvenirs : des propriétaires de gîtes et de chambres d'hôtes passionnés. Des hommes et des femmes qui mettent tout leur cœur à préparer un accueil parfait, des draps impeccables au petit-déjeuner local.

Pourtant, l'univers du tourisme a changé. Aujourd'hui, avoir un lieu magnifique ne suffit plus si le calendrier de réservation reste vide certaines semaines. Dépendre uniquement des grandes plateformes de réservation ou attendre que le téléphone sonne est devenu trop risqué.

Pourquoi me faire confiance ?

Pour vous aider à reprendre les rênes de votre visibilité, je m'appuie sur une double expertise certifiée. Je possède une certification en Stratégie d'Influence sur les réseaux sociaux (indispensable pour créer des partenariats locaux ultra-visibles) et une certification en Neuromarketing (neurosciences).

Grâce aux neurosciences, je n'étudie pas seulement les réseaux sociaux, j'analyse comment le cerveau de vos futurs voyageurs réagit aux images, aux couleurs et aux mots. Je sais exactement ce qui déclenche le coup de cœur émotionnel et pousse un utilisateur à cliquer sur "Réserver" en moins de 5 secondes.

Pourquoi j'ai créé ce guide ? J'ai conçu ce guide pour traduire ces techniques de pointe en un plan d'action simple, concret et sans jargon technique. Mon but est de vous donner les clés pour transformer votre profil en une vitrine irrésistible, capable de séduire les voyageurs et de combler vos périodes creuses.

Votre gîte est unique, son histoire mérite d'être racontée et, surtout, vos lits méritent d'être pleins.

Belle lecture,

Nina

Introduction

Pourquoi les réseaux sociaux changent tout pour votre gîte

“Un gîte vide, c'est une histoire qui ne se raconte pas encore. Les réseaux sociaux sont le livre ouvert dans lequel elle s'écrit.”

— Nina Madoire

Vous avez tout préparé avec soin. Les draps sont impeccables, le petit-déjeuner local est mémorable, votre jardin est un paradis secret. Et pourtant, certaines semaines, le calendrier de réservation reste vide.

Ce n'est pas un problème de qualité. C'est un problème de visibilité. Et aujourd'hui, la visibilité se construit en grande partie sur les réseaux sociaux.

Ce que vous allez apprendre :

- Identifier les réseaux sociaux les plus efficaces pour votre type de gîte
- Créer des profils professionnels qui donnent envie de réserver
- Produire des contenus qui montrent l'âme de votre lieu
- Optimiser votre fiche Google Business pour apparaître en local
- Transformer vos avis clients en machine à réservations
- Gérer les périodes creuses grâce aux réseaux sociaux

Chapitre 1

L'hébergement touristique en France : opportunités digitales

47M+

nuitées en gîtes & chambres d'hôtes par an

72%

consultent Instagram avant de réserver

4,8★

note moy. des gîtes avec présence digitale active

Le marché de l'hébergement touristique en France n'a jamais été aussi dynamique. Les voyageurs fuient les hôtels standardisés pour chercher l'authenticité, le charme local, la connexion humaine : exactement ce que votre gîte offre.

Mais voici la réalité : votre futur client cherche sur Google, s'inspire sur Instagram, demande des recommandations sur Facebook. Si vous n'êtes pas là, il ira ailleurs.

Le profil du voyageur moderne :



■ Opportunité Bourgogne : La région attire une clientèle internationale de plus en plus nombreuse. Un compte Instagram en français ET avec quelques légendes en anglais peut doubler votre audience potentielle.

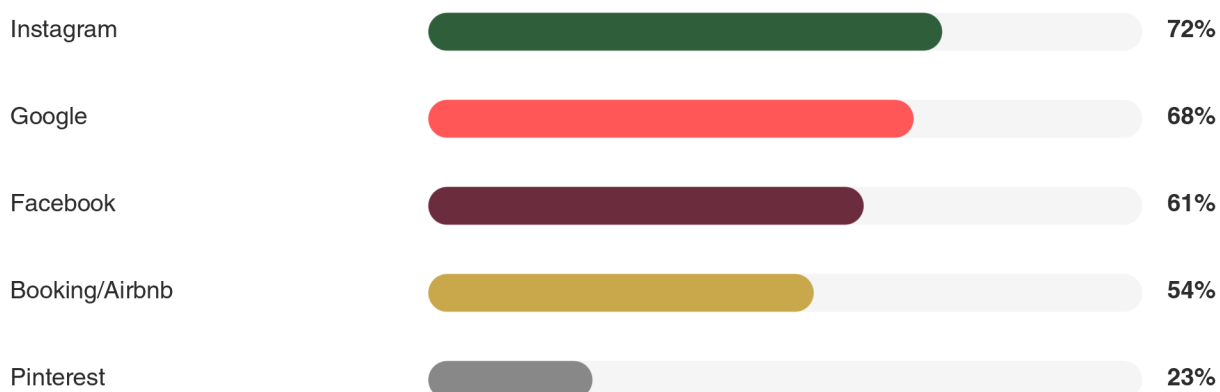
Chapitre 2

Choisir les bons réseaux selon votre clientèle

Inutile d'être partout, il vaut mieux être excellent sur 2 réseaux que médiocre sur 5. Voici comment choisir en fonction de votre clientèle.



Les réseaux en chiffres pour l'hébergement :



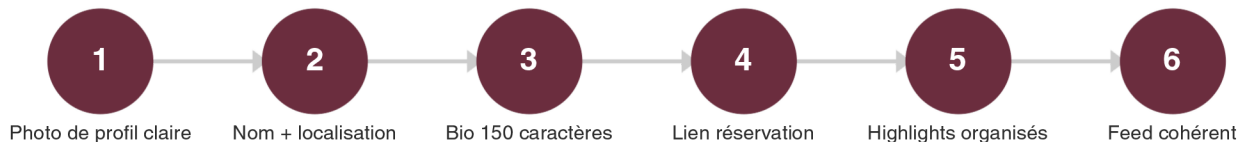
% des voyageurs ayant découvert un hébergement via ce canal

Chapitre 3

Un profil irrésistible — Instagram & Facebook

Votre profil est votre première impression. Un visiteur décide en moins de 5 secondes s'il vous suit ou non. Voici comment maximiser vos chances.

Les 6 éléments d'un profil Instagram parfait :



Checklist profil Instagram complet :

- ✓ Photo de profil : logo ou façade reconnaissable du gîte
- ✓ Nom de compte : @nom_gite_localisation (ex: @gite_puisaye)
- ✓ Bio : activité + lieu + différenciation + appel à l'action
- ✓ Lien bio : page de réservation directe
- ✓ Highlights : Gîte | Chambres | Jardin | Avis | Réserver
- ✓ 9 premières photos : lumière naturelle, cohérence visuelle
- ✓ Compte basculé en mode Professionnel

■ Facebook Pro tip : Activez le bouton "Réserver" sur votre page et connectez-le à votre système de réservation. Une réservation à portée de clic = plus de réservations.

Chapitre 4

Les contenus qui génèrent des réservations

“Publiez une expérience, pas une chambre. Les gens ne réservent pas un lit, ils réservent un souvenir.”

Les gîtes qui cartonnent sur les réseaux sociaux racontent une expérience. Voici les types de contenus qui transforment un spectateur en client.



Expérience sensorielle

Lumière, odeurs, sons,
textures de votre lieu



Vie au fil des saisons

Printemps fleuri, été
ensoleillé, automne doré,
hiver cosy



L'humain derrière le gîte

Votre histoire, vos
attentions, les coulisses



Environnement local

Activités, coups de coeur,
Puisaye-Forterre

■ La formule qui convertit : Belle photo + Légende sensorielle + Appel à l'action = Réservation. Ex :
"Ce matin, le soleil traverse les volets... Quelques disponibilités restent pour juillet — lien en bio."

Chapitre 5

Google Business Profile — Votre vitrine locale

76%

des recherches locales=réservation sous
24h

3x

plus de clics avec des photos régulières

4,5★

note minimum pour inspirer confiance

Google Business Profile est l'outil digital le plus sous-utilisé par les propriétaires de gîtes. Et pourtant, c'est souvent le premier endroit où votre futur client vous trouvera.

Optimiser votre fiche en 8 étapes :

- ✓ Réclamer et vérifier votre fiche sur business.google.com
- ✓ Remplir TOUS les champs : horaires, téléphone, site, description
- ✓ Ajouter au minimum 20 photos de qualité
- ✓ Publier 1 post par semaine sur votre fiche
- ✓ Activer la messagerie pour recevoir des questions
- ✓ Répondre à chaque avis en moins de 24h
- ✓ Utiliser les "Attributs" : Wifi, parking, animaux...
- ✓ Ajouter vos services avec prix si possible

■ Le secret : Google favorise les fiches avec des photos récentes. Ajoutez 2-3 nouvelles photos chaque mois et votre fiche remontera naturellement dans les résultats locaux.

Chapitre 6

La puissance des avis clients

“Un avis client vaut mille publicités. Les voyageurs font davantage confiance à l'opinion d'un inconnu qu'à la plus belle des plaquettes commerciales.”

Comment obtenir plus d'avis Google :

- Demandez systématiquement à chaque client lors du départ
- Envoyez un SMS/email de remerciement avec le lien direct vers votre fiche
- Affichez un QR code dans votre gîte menant à la page d'avis
- Partagez vos beaux avis en Stories Instagram
- Remerciez chaque client qui laisse un avis publiquement

Comment répondre aux avis :

Type d'avis	Stratégie	Ton
■■■■■ 5 étoiles	Remerciez, personnalisez, invitez à revenir	Chaleureux & enthousiaste
■■■■ 4 étoiles	Remerciez, reconnaissez l'amélioration suggérée	Professionnel & ouvert
■■■ ou moins	Reconnaissez, proposez une solution, restez factuel	Calme & constructif

Chapitre 7

Gérer les périodes creuses toute l'année

L'hiver, l'intersaison, les jours de semaine... Les périodes creuses sont le cauchemar de tout propriétaire de gîte. Les réseaux sociaux sont votre meilleur outil pour les combler.

Le planning éditorial annuel :

Période	Publiez maintenant pour...	Idées de contenu
Jan–Fév	Pâques & mai	Cocooning, Saint-Valentin, printemps
Mars–Avr	Été	Jardin fleuri, terrasse, activités estivales
Mai–Juin	Juillet–Août	Urgence estivale, derniers créneaux
Juil–Août	Automne	Couleurs, calme, tarifs doux
Sept–Oct	Noël & Nouvel An	Feu de cheminée, marchés, famille
Nov–Déc	Jan–Fév	Bons cadeaux, ressourcement, hiver

Les offres qui remplissent les périodes creuses :

 Week-end Romantique 2 nuits + bouteille de bienvenue	 Bon Cadeau Offrez un séjour en Bourgogne	 Privatisation Famille étendue, tarif dégressif	 Ressourcement Partenariat spa/yoga local	 Télétravail Séjour "workcation" Bourgogne
---	---	---	--	--

Chapitre 8

Publicité Facebook & Instagram — Premiers pas

5€/j

budget minimum pour une campagne locale efficace

15km

rayon de ciblage pour les touristes en route

3-5x

retour sur investissement moyen bien ciblé

La publicité payante n'est pas indispensable pour commencer. Mais une fois votre présence organique établie, un petit budget pub peut multiplier vos réservations.

Les 5 étapes d'une campagne efficace :



Checklist avant de lancer votre première pub :

- ✓ Objectif choisi : Trafic vers site ou Messages (pas Notoriété)
- ✓ Cible définie : France + Belgique, 30-60 ans, intérêt tourisme rural
- ✓ Visuel sélectionné : meilleure photo du gîte, lumière naturelle
- ✓ Texte court : offre claire + appel à l'action en moins de 3 lignes
- ✓ Budget fixé : 5-10€/jour maximum pour commencer
- ✓ Durée limitée : 7 à 14 jours, pas plus
- ✓ Lien de destination vérifié : page de réservation opérationnelle

■ L'astuce des pros : Testez TOUJOURS 2 visuels différents sur la même audience. Après 3 jours, gardez le gagnant et arrêtez l'autre. Vous économisez du budget et maximisez les résultats.

Plan d'action

90 jours pour remplir votre calendrier de réservations

MOIS 1 Poser les fondations

- ✓ Créer/optimiser Instagram pro et page Facebook
- ✓ Réclamer et compléter votre fiche Google Business à 100%
- ✓ Prendre 30 photos qualité de votre gîte
- ✓ Publier 9 premières photos + compléter Highlights
- ✓ Demander des avis Google à vos 10 derniers clients

MOIS 2 Développer la visibilité

- ✓ 4 publications/semaine + 1 Reel + Stories quotidiennes
- ✓ Rejoindre 3 groupes Facebook tourisme Bourgogne
- ✓ Lancer une collaboration avec un partenaire local
- ✓ Créer votre premier bon cadeau numérique
- ✓ Analyser vos statistiques chaque lundi matin

MOIS 3 Convertir et fidéliser

- ✓ Lancer votre première campagne pub Facebook (5€/jour)
- ✓ Mettre en place un système de demande d'avis automatique
- ✓ Créer une offre exclusive pour vos abonnés Instagram
- ✓ Planifier votre contenu des 3 prochains mois
- ✓ Bilan : réservations générées vs. même période l'an dernier

BONUS

Scripts de réponse aux avis + Modèles de légendes Instagram

Scripts de réponse aux avis Google :

Réponse à un avis 5 étoiles

Merci infiniment [Prénom] pour ce magnifique témoignage ! Ce fut un vrai plaisir de vous accueillir. Nous espérons vous retrouver bientôt en Puisaye-Forterre. À très vite ! — [Votre prénom]

Réponse avec point d'amélioration

Merci [Prénom] pour votre retour et votre séjour chez nous. Nous prenons votre remarque très au sérieux et travaillons déjà à l'amélioration. N'hésitez pas à nous recontacter directement. — [Votre prénom]

Réponse à un avis négatif

Merci [Prénom] d'avoir pris le temps de nous laisser un avis. Nous sommes sincèrement désolés que votre expérience n'ait pas été à la hauteur. Nous serions heureux d'en discuter directement : [contact@\[votregite\].fr](mailto:contact@[votregite].fr) — [Votre prénom]

5 modèles de légendes Instagram :

■ Invitation

Il y a des endroits qui font du bien dès qu'on passe la porte. [Nom du gîte], c'est ça ! une lumière douce, un jardin qui souffle, des nuits qui ressourcent vraiment. Disponibilités en [mois] — [lien en bio](#).

■ Coulisses

Ce matin, j'ai refait les lits de la chambre [nom], coupé des fleurs du jardin, préparé la confiture maison. Des petits riens qui font tout. C'est ça, recevoir avec le cœur.

■ Saison

L'automne en Puisaye, c'est cette lumière dorée le matin. L'odeur des feuilles mouillées dans le jardin. Le feu qui crépite le soir. Vous méritez cette pause.

■ Témoignage

"[Témoignage client]" nous a écrit [Prénom] après son séjour. Ces mots, c'est tout ce qui nous fait continuer avec autant de cœur. Merci

■ Appel à l'action

■ Il reste [X] créneaux pour [période]. Gîte [X] personnes en plein cœur de Puisaye. Petit-déjeuner maison inclus. À partir de [X]€/nuit. Lien en bio

Votre gîte mérite d'être plein toute l'année.

Vous avez maintenant toutes les clés pour transformer vos réseaux sociaux en un véritable moteur de réservations. Régularité, authenticité et soin du détail feront le reste.

Envie d'un accompagnement sur-mesure pour votre gîte ?

Je propose un audit offert de votre présence digitale.
Ensemble, nous construisons la stratégie qui remplit votre calendrier.

www.ninasm.com

contact@ninasm.com | +33 (0)6 76 59 09 57

© 2026 Nina Madoire — Tous droits réservés. Usage personnel uniquement.