

L'IA de Google aide les propriétaires d'un gîte touristique à rester concurrentiels



« Les outils de Google sont nos meilleures armes. Grâce à eux, on est beaucoup plus compétitifs dans cette communauté touristique très dynamique. »

Craig Ashton et Guy Laporte,
copropriétaires

Défi

Pour Craig Ashton et Guy Laporte, le gîte touristique Craigleith Manor est un rêve devenu réalité : quitter leur carrière en entreprise pour se lancer dans l'hébergement touristique de luxe et créer un gîte-boutique à leur image. Les deux associés ont choisi Collingwood en Ontario pour son attrait tout au long de l'année, puis ont créé une destination haut de gamme à partir de zéro.

Ils ont combiné l'expertise de Guy en marketing des services à l'entreprise et sa formation culinaire pour mettre sur pied un refuge gastronomique d'exception. Toutefois, la gestion d'une entreprise hôtelière haut de gamme venait avec d'importantes contraintes en matière de ressources.



L'IA de Google aide les propriétaires d'un gîte touristique à rester concurrentiels

Solution

Pour optimiser leurs opérations, les copropriétaires ont intégré les outils d'IA de Google à leurs tâches. Ainsi, Craig et Guy se servent de Google Hotel Ads pour diriger les voyageurs directement vers leur système de réservation et compléter le tout. Ils se sont également tournés vers Marketing Advisor dans Google Ads lors de la refonte de leurs campagnes marketing afin de concevoir des publicités locales, et ont tiré parti des campagnes Performance Max pour atteindre les voyageurs de partout en Ontario qui sont prêts à réserver des séjours de luxe. De plus, Guy a utilisé Gemini pour effectuer des analyses de données avancées sur les tendances en matière de réservations et l'aider à adapter leur site Web pour les recherches de voyages basées sur l'IA.

Impact

L'écosystème numérique de Google a contribué à faire du Craigleith Manor l'établissement hôtelier le plus primé de la région, en étant notamment désigné comme l'un des meilleurs gîtes touristiques du Canada par TripAdvisor. L'utilisation de Google Hotel Ads a permis aux propriétaires de préserver des marges bénéficiaires essentielles et de conserver l'intégralité des revenus issus des réservations. En revoyant leurs stratégies publicitaires à l'aide de Gemini et de Marketing Advisor, ils ont économisé des milliers de dollars et un nombre incalculable d'heures de travail, tout en maximisant leur rendement publicitaire. Aujourd'hui, Guy utilise leur succès numérique pour aider d'autres entrepreneurs, en jouant un rôle actif de mentor et en collaborant avec d'autres propriétaires de petites entreprises du secteur du tourisme, tant au niveau local qu'international. En échangeant leurs idées et leurs stratégies, ils espèrent contribuer à l'essor du secteur hôtelier, démontrant ainsi que lorsque les petites entreprises misent sur l'innovation, toute la communauté s'épanouit ensemble.



« Les outils de Google sont nos meilleures armes. Grâce à eux, on est beaucoup plus compétitifs dans cette communauté touristique très dynamique. »

Craig Ashton et Guy Laporte,
copropriétaires

