

Attirer l'hôte néerlandais



Destination



Travel



Attractions



Recreation

Introduction

Les Néerlandais sont **les bienvenus en France** et sont de plus en plus nombreux à s'y rendre en vacances, généralement en voiture. Si votre parc d'attractions se trouve à proximité de quelques heures en voiture, il est intéressant de se concentrer sur le marché néerlandais. Cela compte également pour les parcs d'attractions situés dans des **régions de vacances populaires**.

Dans ce livre blanc nous vous donnons **7 conseils** pour attirer les Néerlandais dans votre parc d'attractions français. Allez-vous bientôt accueillir davantage de visiteurs néerlandais dans votre attraction ?

Bonne lecture!



**Comment attirer le
visiteur néerlandais
dans votre parc
d'attractions français ?**

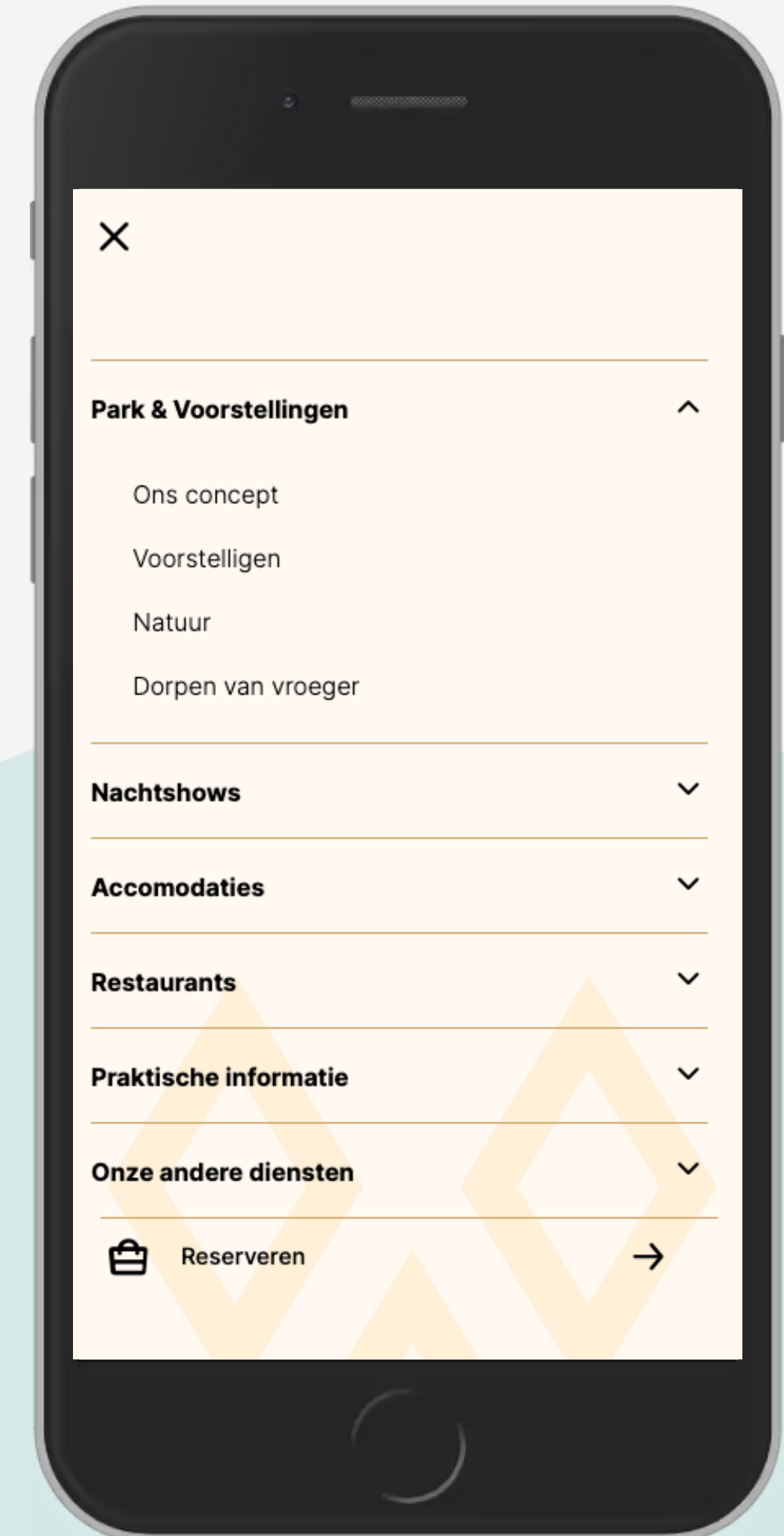


Conseil 1 : Garantir des informations néerlandaises correctes et actualisées sur vos canaux en ligne (1/2)

Vous avez déjà un **site web néerlandais** ? C'est une bonne chose ! Mais comment ce site a-t-il vu le jour ? Parce que nous voyons souvent des sites français traduits aveuglément en néerlandais, ce qui n'est pas toujours sans problème. Les fautes d'orthographe et de grammaire sont fréquentes et peuvent susciter **l'irritation et l'incertitude** des Néerlandais, qui finissent par hésiter à visiter le parc d'attractions. En outre, nous constatons souvent que des textes ou des URL en français se trouvent encore sur le site néerlandais. Veillez donc à ce qu'un **Néerlandais (native)** travaille sur votre site web en néerlandais afin d'éviter ce genre d'erreurs.

En outre, les Néerlandais préfèrent que l'on s'adresse à eux sous la forme **"tu"**. Cette forme est plus personnelle et moins distante. C'est pourquoi il est important d'utiliser cette forme dans tout le site web et **de ne pas les mélanger**. Le mélange des formes "vous" et "tu" est également une conséquence de la traduction automatique du français vers le néerlandais.

Vous n'avez pas encore de site web en néerlandais ? Le fait de ne proposer que des informations en français peut en effet **rebuter** les visiteurs néerlandais, qui risquent d'avoir du mal à tout comprendre. Avec un bon site web en néerlandais, vous serez donc **beaucoup plus accueillant** pour le marché néerlandais. Une bonne alternative pour les parcs d'attractions qui se trouvent plus loin des Pays-Bas est un site **web en anglais**, clair et de bonne qualité.





Conseil 2 : Garantir des informations néerlandaises correctes et actualisées sur vos canaux en ligne (2/2)

Avez-vous des médias sociaux néerlandais ? Ou faites-vous de la publicité sur le marché néerlandais ? Ici aussi, veillez à ce que tout soit conçu en néerlandais et que tout soit **correct**. Vous ne voyez pas l'intérêt d'un compte néerlandais spécial pour votre attraction d'un jour ? Choisissez alors de ne publier qu'en anglais ou d'utiliser des drapeaux dans votre contenu qui incluent **le néerlandais ou l'anglais**. Publier uniquement en français n'est pas judicieux pour un parc d'attractions qui a des opportunités et des **ambitions internationales**.

En outre, il est tout simplement important d'inclure immédiatement le site web néerlandais lorsque vous effectuez des mises à jour ou des **modifications** sur votre site web. Vous éviterez ainsi que les informations figurant sur le site néerlandais ne deviennent obsolètes. Si les Néerlandais voient de vieilles informations sur le site web, ils doutent des intentions de votre parc et sont pour **le moins fiables**. Il en va de même pour vos publicités sur les médias sociaux, par exemple. Veillez à les adapter lorsqu'une **nouvelle saison** commence, par exemple.

Creëer je eigen avontuur in Parc Astérix

Je wilt geen van de Parc Astérix-attracties missen, maar je bent weet je niet hoe je je bezoek moet organiseren? Ontdek onze avonturen?

Zo ontworpen dat u voorrang kunt geven aan spanning, attracties voor het hele gezin of die voor de jongste Galliërs, zodat u alles in alle rust kunt doen. En als u graag zelf wilt beslissen, wacht dan niet langer en creëer uw eigen route binnen ons Attractiepark.

DOWNLOAD DE BROCHURE

[Individueel](#)

[Groepsbrochure](#)

[Groepstarieven](#)

[Schoolgroepsbrochure](#)

[Schoolgroepstarieven](#)

INLICHTINGEN EN RESERVERINGEN

[Boek on line](#)

[Neem contact met ons op via e-mail](#)

Tel. 00 33 5 49 49 59 06

Avril

		lu	ma	me	je	ve	sa	di
Pays	Région	1	2	3	4	5	6	7
Pays-Bas	Nord							
	Centre							
	Sud							
Allemagne	Baden-Württemberg							
	Bavière							
	Berlin							
	Brandebourg							
	Brême							
	Hambourg							
	Hesse							
	Mecklembourg-Poméranie							
	Basse-Saxe							
	Nordrhein-Westfalen							
	Rhénanie du Nord-Westphalie							
	Sarre							
	Saxe							
	Saxe-Anhalt							
	Schleswig-Holstein							
	Thuringe							
Belgique	Wallonië							
	Vlaanderen							
France	Zone A							
	Zone B							
	Zone C							
Danemark								
Espagne	Synthèse de toutes les régions							
Suisse								
Royaume-Uni	Synthèse de toutes les régions							
Irlande								

Conseil 3 : Focus sur les jours fériés et les vacances aux Pays-Bas

Les jours fériés et les vacances aux Pays-Bas sont **différents** de ceux de la France. Veillez donc à en tenir compte dans votre communication en ligne. Par exemple, ne vous contentez pas de copier les publicités françaises sur les vacances d'automne, mais veillez à ce qu'elles correspondent aux vacances d'automne néerlandaises. Vous publiez également des messages en néerlandais sur les médias sociaux ou vous avez un compte néerlandais ? Dans ce cas, veillez à toujours répondre aux **vacances et aux jours fériés néerlandais**. Vous publiez en anglais ? Dans ce cas, gardez un contenu aussi général que possible (par exemple : Celebrate autumn) et ne vous concentrez pas uniquement sur les jours fériés français. En outre, il est conseillé de tenir compte **des jours fériés du mois de mai** aux Pays-Bas et de répondre en conséquence.

En outre, il est judicieux de créer des **pages d'atterrissage** sur votre site web pour les vacances et les vacances combinées avec des excursions d'une journée. Ces pages sont intéressantes pour votre positionnement organique, mais elles peuvent également être réutilisées sur **Google Ads**. De cette manière, vous attirerez toujours des visiteurs vers votre attraction d'un jour pendant ces périodes, qui peuvent être un peu moins chargées en France.

*Conseil : Demande notre **calendrier de contenu** pour avoir un bon aperçu de toutes les périodes de vacances aux Pays-Bas & encore plus !*



Conseil 4 : Rejoindre les offres de réduction néerlandaises

Aux Pays-Bas, les gens aiment **les réductions**. Toute parc d’attractions aux Pays-Bas est donc souvent recherchée en combinaison avec une réduction, et il en va de même pour les parcs français. Il est important de tirer parti de cette tendance pour attirer davantage de Néerlandais dans votre parc d'attractions.

Tout d'abord, il est judicieux d'offrir une **promotion** sous forme de réduction afin de ne pas perdre tout le trafic de votre site web au profit de tiers. Il peut s'agir d'une simple réduction de 2 euros lors de la commande **de billets en ligne**. En outre, vous pouvez adhérer à toutes sortes de fournisseurs de billets tiers néerlandais tels que Tripper, VakantieVeilingen ou ActievandeDag. Les **supermarchés** néerlandais, tels que Jumbo et Albert Heijn, organisent également des promotions régulières sur les sorties, tout comme les **loteries** telles que la loterie des amis et la loterie des codes postaux. En participant à ce type de promotions, vous avez la possibilité de donner à votre parc aux Pays-Bas un peu plus de notoriété.

☐ Keyword	KD	Volume ▼
☐ + disneyland parijs korting	6	600
☐ + parc asterix korting	0	80
☐ + korting puy du fou	N/A	0-10

Source: Ahrefs

Categorieën ▼

Steenwijk ▼

Zoek je deal 🔍

Inloggen

Registreren

Home > Dagje weg > Pretparken

Uitverkocht!

Entreeticket Parc Astérix

★★★★☆ 4.8 / 5 (13 beoordelingen)

Ontdek de wereld van Astérix en Obelix bij attractiepark Parc Astérix, vlakbij Parijs. Geniet van avontuurlijke attracties, spannende shows en spectaculaire evenementen.

€ 47,50 ~~€ 59~~

Verkocht	Korting	Je bespaart
1.710+	19%	€ 11,50

Uitverkocht!

Conseil 5 : Paiement via iDeal et sans compte disponible

Les Néerlandais ont l'habitude de payer avec **iDeal** sur Internet. Ce système de paiement leur est familier et élimine les doutes lors de l'achat d'un billet, ce qui en fait une option fiable et sûre pour les **transactions en ligne**. C'est pourquoi il est important de proposer ce mode de paiement dans votre billetterie. Les autres options de paiement sont souvent considérées comme peu fiables et, parfois, seul le paiement par carte de crédit est possible, ce qui n'est pas le cas de tous les Néerlandais. En outre, soyez clair sur **les coûts cachés** et ne donnez pas d'informations floues sur les prix. Fournissez donc des informations claires sur les droits d'entrée, les frais de parking et les autres coûts que les visiteurs pourraient avoir à supporter.

Ce faisant, il est agréable pour les Néerlandais de pouvoir passer une commande **sans avoir de compte**. Lors de la création d'un compte, de nombreux Néerlandais craignent de communiquer leurs données ou d'être hantés par des courriels pendant des mois. C'est pourquoi il est important de toujours offrir la possibilité de commander des billets **en tant qu'invité**. Bien entendu, il faut toujours offrir la possibilité d'acheter des **billets en ligne**.

Methods of payment :    

Connexion

[Vous avez oublié votre mot de passe ?](#)

Connexion

[Vous n'avez pas encore de compte ? Inscription](#)

Conseil 6 : Assurez-vous que votre site web mobile fonctionne bien

De nombreux Néerlandais réservent des billets pour des excursions d'une journée sur leur **téléphone portable**. Veillez donc à avoir un site web réactif qui fonctionne bien sur les appareils mobiles. **Simplifiez la navigation** pour que les heures d'ouverture, l'emplacement et les coordonnées soient faciles à trouver. Les Néerlandais pourront ainsi choisir et acheter facilement des billets pour votre parc d'attractions.



Conseil 6 : Créer la confiance des Néerlandais grâce aux commentaires

Permettez aux Néerlandais de donner leur **avis** sur votre site web ou sur une autre plateforme, par exemple Google Reviews ou Trustpilot. Lire les avis d'autres que les Néerlandais qui ont visité un parc français peut inciter les gens à s'y **rendre**. Affichez également ces avis en bonne place sur votre site web néerlandais afin de donner immédiatement l'impression d'être **confidentiel**. Avez-vous remporté un prix important ? Mentionnez-le également sur votre site web.

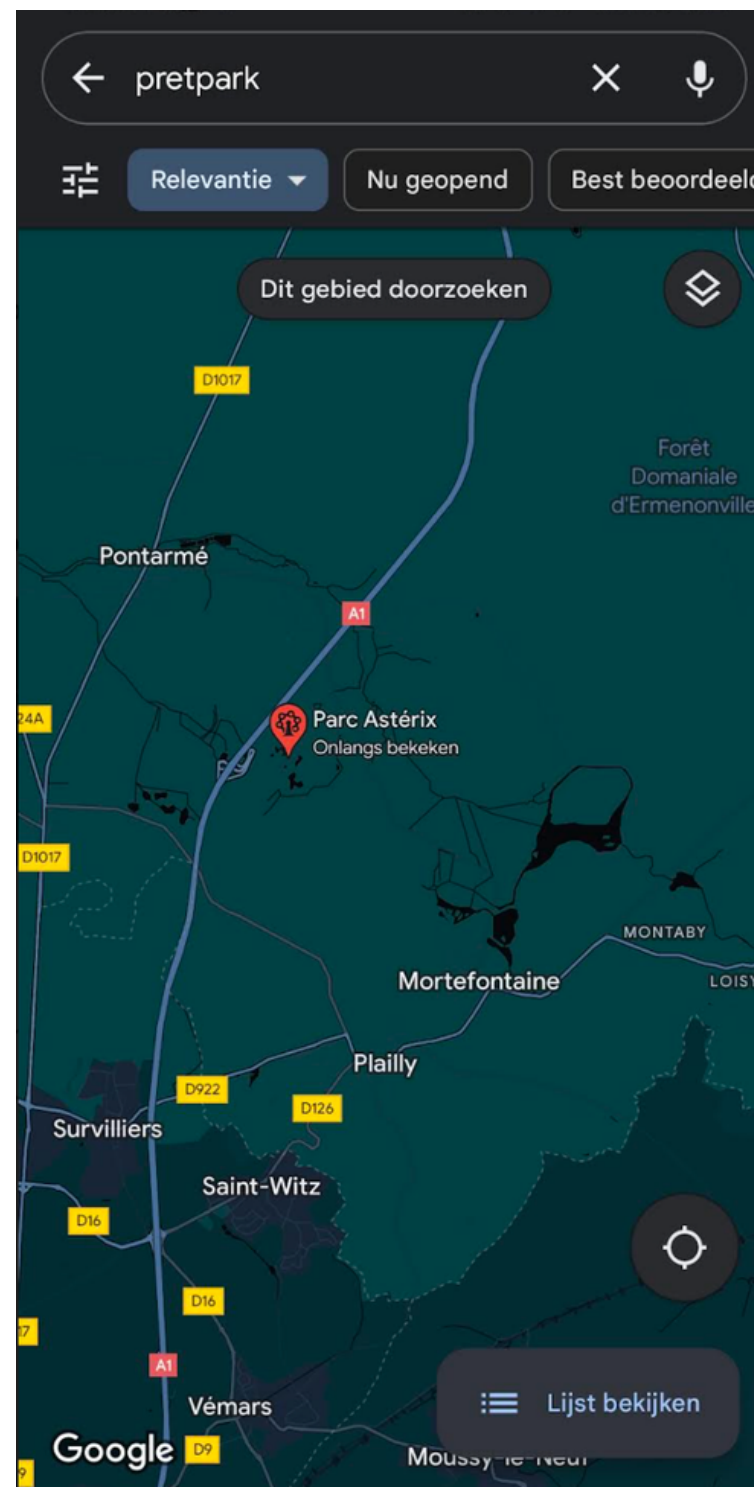




Conseil 7 : L'intégration de l'échelon local dans votre stratégie de marketing en ligne

☐ Keyword	KD	Volume ▼
☐ + pretpark frankrijk	5	700
☐ + pretpark parijs	2	150
☐ + dagje uit parijs	1	20

Source: Ahrefs



Enfin, si vous disposez d'un site web néerlandais, il est judicieux d'exploiter **les recherches locales** dans votre stratégie en ligne. Rédigez par exemple une **page d'atterrissage** sur le thème "pretpark frankrijk" (parc d'attractions français), ou choisissez de combiner la région ou la ville où se trouve votre parc d'attractions avec "dagje uit" (excursion d'un jour). Cette dernière tactique fonctionne également pour les personnes qui partent **en vacances en France** ou qui sont de passage et qui cherchent une sortie amusante à proximité.

Une autre option pour cibler les personnes qui se trouvent à proximité consiste à créer un **profil d'entreprise Google** contenant votre nom, votre adresse et des informations sur votre activité, qui apparaîtra ensuite dans les résultats de recherche locale. Vous serez ainsi mieux trouvé de manière organique lorsque les internautes recherchent, par exemple, "pretpark in de buurt" (**parc d'attractions à proximité**) sur Google Search ou "pretpark" (parc d'attractions) sur **Google Maps**. Veillez également à utiliser des campagnes SEA et/ou Meta pour cibler les personnes qui se trouvent actuellement en France.

Tous les conseils en un coup d'œil

1. Garantir des informations néerlandaises **correctes et actualisées** sur vos canaux en ligne
2. Focus sur **les jours fériés et les vacances** aux Pays-Bas
3. Rejoindre **les offres de réduction** néerlandaises
4. Paiement via **iDeal et sans compte** disponible
5. Assurez-vous que votre **site web mobile fonctionne bien**
6. Créer **la confiance des Néerlandais** grâce aux **commentaires**
7. L'intégration de l'échelon **local** dans votre stratégie de marketing en ligne



À propos de Red Online Marketing



Vous voulez savoir comment attirer **plus de visiteurs néerlandais** à votre parc d'attractions en France ? Prenez contact avec nous !

Red Online Marketing est une agence de marketing en ligne qui se concentre entièrement sur l'industrie du voyage et des loisirs aux Pays-Bas, en Belgique, en Allemagne et en France depuis sa création en 2006. Nous sommes partenaire de la branche ANVR et affiliés au HISWA-RECRON Business Club en tant que Top Supplier.

Nos clients se répartissent en quatre segments : Destination, Voyage, Parcs d'attractions et Hébergement. Nous travaillons donc pour des OTA, des agences de voyage, des parcs d'attractions, des parcs de vacances, des destinations, des campings et des hôtels, etc. Outre notre siège social à Utrecht, nous avons des bureaux à Cologne (Allemagne) et à Lille (France).

Pour en savoir plus sur nos services, consultez notre site web. Vous avez une question ou un intérêt pour nos services ? N'hésitez pas à nous envoyer un courriel ou à nous appeler.

+33 (0)5 17 85 00 10
info@redonlinemarketing.fr
www.redonlinemarketing.fr