

Atelier

Comment utiliser l'IA dans le fonctionnement interne de mon entreprise ?



13 janvier 2026

Saint Emilion

Mathieu VADOT

Fondateur du cabinet Marketing&Tourisme.

Co-fondateur de la marque « id-rezo ».

Consultant indépendant en marketing touristique



SITE WEB

www.marketing-tourisme.net

www.idrezo.com



mathieu.vadot@idrezo.com



[Linkedin.com/in/mathieuvadot/](https://www.linkedin.com/in/mathieuvadot/)

MARKETING
&
TOURISME





Les consultants qui se jettent à l'eau !

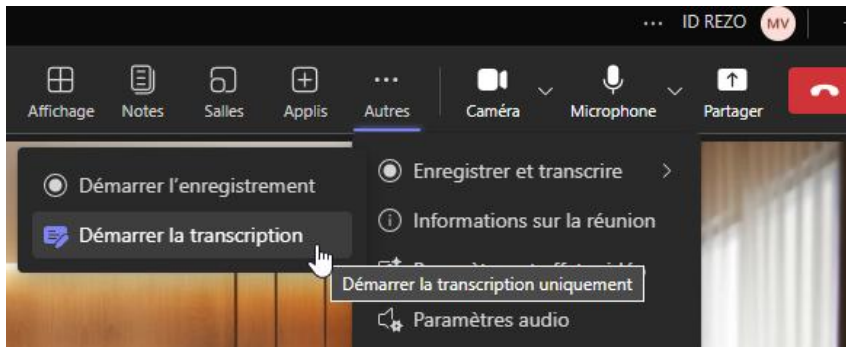
Focus sur le compte rendu de réunion / la note de synthèse

Focus sur le compte rendu de réunion / note de synthèse

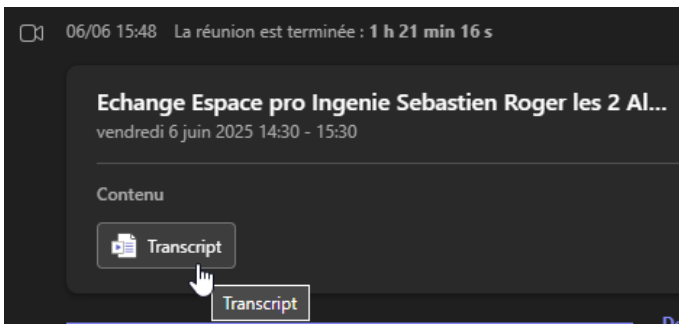
Comment produire une synthèse claire d'un RDV, d'un entretien avec l'IA ?

Indispensable : Disposer de la transcription texte de l'audio de la conversation.

Si RDV en visio :



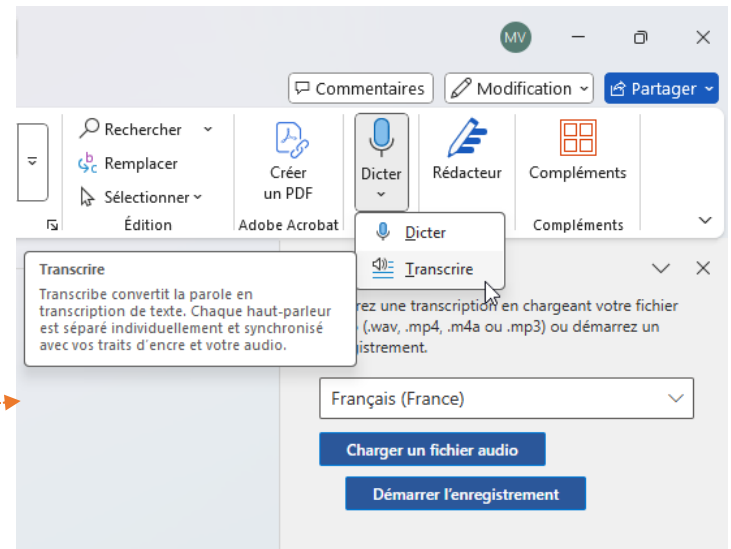
Transcript disponible qq minutes après la visio sur Teams



Si RDV en face à face :



Dictaphone
> fichier MP3.
ou
> Transcript directement



Focus sur le compte rendu de réunion / note de synthèse

Prompt générique très efficace :

[Prompt version Word](#)

Tu es un expert en gestion de réunions et en rédaction de compte rendu. Ta tâche est de générer un compte rendu détaillé et clair à partir des points de discussion suivants inclus dans ces notes :

[Insérer le transcript ici]

Assure-toi d'inclure systématiquement un résumé :

- Des points de discussion

Si les notes les précisent, inclus aussi :

- Les décisions prises,
- Les actions à entreprendre,
- Les responsables de chaque action
- et les délais associés.

Le compte rendu doit être structuré de manière logique avec des sections claires pour chaque point discuté.

Utilise un ton professionnel et précis.

Focus sur la réponse aux emails.

Focus sur la réponse aux emails

Prompt générique très efficace :

[Prompt version Word](#)

##Instructions à suivre :

Agis comme un assistant expert de *mon entreprise et/ou mon domaine d'activité*. Ton français est parfait.
Ta mission est de rédiger un brouillon de réponse aux emails que l'on te transmet en suivant ces règles suivantes :

- **Ton** :** Professionnel, bienveillant et convivial (vouvoiement).
- **Format** :** Court et bienveillant.
- **Objet** :** Propose un objet d'e-mail clair (ex: "Re: Votre demande...").
- **Personnalisation** :** Commence en saluant le client par son prénom (si visible).
- **Lisibilité** :** Intègre les liens et infos fournis sous forme de liste à puces.
- **Signature** :** Termine toujours par : *Au plaisir de vous accueillir dans notre établissement, XXXXXXXXXXXXXXXX.*

##Données à utiliser pour la rédaction :

- **Email Reçu** :** [XX.]
- **Cible** :** famille
- **Infos utiles à la réponse** :**
 - *XX
 - *XX
 - *XX

##Rédige la réponse.

[Exemple]

Objet : Séminaire du 28 janvier - Devis pour 15 personnes



Bonjour,

Je suis Bernard Champion, le directeur de l'entreprise "Les Assureurs sans scrupules". Je souhaiterais organiser une journée de travail dans votre établissement le mercredi 28 janvier 2026.

Nous serons un groupe de 15 personnes. Pourriez-vous me préparer un devis pour une journée d'étude classique ? C'est-à-dire une salle équipée, l'accueil café le matin, le déjeuner sur place et une autre pause dans l'après-midi.

En plus de cette journée, j'aimerais avoir une option pour prolonger le séminaire : est-ce que vous auriez la capacité de nous loger tous sur place le soir même (nuit du 28 au 29 janvier) ?

Il me faudrait 15 chambres individuelles et le dîner du soir. J'ai un petit doute sur votre nombre de chambres disponibles à cette date, merci de me confirmer si c'est jouable pour vous.

Merci d'avance pour votre retour rapide avec les tarifs.

Bien cordialement,

Bernard Champion Directeur Général *Les Assureurs sans scrupules*

Focus sur la réponse aux emails

[Exemple]

##Instructions à suivre :

Agis comme un assistant expert de l'organisation de séminaire d'entreprise pour Château-Hotel Le Grand Barrail à St Emilion.

Ton français est parfait.

Ta mission est de rédiger un brouillon de réponse aux emails que l'on te transmet en suivant ces règles suivantes :

****Ton** :** Professionnel, bienveillant et convivial (vouvoiement).

****Format** :** Court et bienveillant.

****Objet** :** Propose un objet d'e-mail clair (ex: "Re: Votre demande...").

****Personnalisation** :** Commence en saluant le client par son prénom (si visible).

****Lisibilité** :** Intègre les liens et infos fournis sous forme de liste à puces.

****Signature** :** Termine toujours par : Au plaisir de vous accueillir au Grand Barrail, Jean-Louis, Chef de projet des séminaires réussis.

##Données à utiliser pour la rédaction :

****Email Reçu** :** [Objet : Séminaire du 28 janvier - Devis pour 15 personnes,

Bonjour,
Je suis Bernard Champion, le directeur de l'entreprise "Les Assureurs sans scrupules". Je souhaiterais organiser une journée de travail dans votre établissement le mercredi 28 janvier 2026.
Nous serons un groupe de 15 personnes. Pourriez-vous me préparer un devis pour une journée d'étude classique ? C'est-à-dire une salle équipée, l'accueil café le matin, le déjeuner sur place et une autre pause dans l'après-midi.
En plus de cette journée, j'aimerais avoir une option pour prolonger le séminaire : est-ce que vous auriez la capacité de nous loger tous sur place le soir même (nuit du 28 au 29 janvier) ?
Il me faudrait 15 chambres individuelles et le dîner du soir. J'ai un petit doute sur votre nombre de chambres disponibles à cette date, merci de me confirmer si c'est jouable pour vous.
Merci d'avance pour votre retour rapide avec les tarifs.
Bien cordialement,

Bernard Champion Directeur Général Les Assureurs sans scrupules]

****Cible** :** Chef d'entreprise

****Infos utiles à la réponse** :**

pour l'organisation de votre séminaire de 15 personnes le 28 janvier 2026.
1. Les Atouts du Lieu (Cadre & Crédibilité) Prestige 5 étoiles : Situé à Saint-Émilion (classé UNESCO), l'établissement offre un cadre exceptionnel alliant architecture XIXe et modernité (rénovation complète en 2023). Idéal pour "Les Assureurs sans scrupules" souhaitant un lieu statutaire.
Environnement inspirant : Le domaine est entouré d'un parc de 3 hectares et de vignobles prestigieux (Château La Marzelle). Lumière naturelle : La majorité des salons de réunion bénéficient de grandes ouvertures sur le parc ou les vignes, un atout majeur pour la productivité.
2. Espaces de réunion & Capacités Pour un groupe de 15 personnes, deux salons sont particulièrement adaptés pour une configuration confortable (en U ou en classe) : Salon Surface Atouts particuliers Tarif Location Journée Côté Parc 40 m² Vue sur le jardin, très lumineux 500 € Millésime 40 m² Murs en pierre de taille, patio privatif 500 € La Rotonde 18 m² Format "comité de direction", très intimiste 350 € La Marzelle 115 m² Très spacieux, grande terrasse sur vignes 750 € Note : Tous les salons (sauf La Rotonde) incluent : Wi-Fi, écran TV/HDMI, paperboard et kit de bienvenue.
3. Services et Forfaits Séminaires (MICE) Le forfait "Journée d'étude" (à partir de 15 personnes) est la formule la plus adaptée à votre demande initiale. Tarif : À partir de 104 € par personne (dans les salons Côté Parc ou Millésime). Inclusions : Location du salon équipé pour la journée. Pause matin : Café, thé, jus de fruits frais, viennoiseries. Déjeuner gastronomique : Menu 3 plats (entrée, plat, dessert) préparé par le Chef Quentin Merlet, incluant 1/3 bouteille de vin, eau minérale et café. Pause après-midi : Café, thé, jus frais et pâtisseries.
4. Options d'hébergement et Dîner (Offre Résidentielle) Concernant votre doute sur la capacité : l'hôtel dispose de 46 chambres et suites. Accueillir 15 personnes en chambres individuelles est donc tout à fait réalisable (sous réserve de disponibilité à la date du 28 janvier 2026). Le Dîner : inclus dans le forfait résidentiel sous forme de menu gastronomique (plus haut de gamme que le déjeuner). L'Hébergement : Chambres réparties entre le Château et ses dépendances (Maison du Vignoble, Maison du Bien-Être). Pour un séminaire de direction, les chambres Exécutives ou Deluxe sont recommandées. Le Forfait Résidentiel "Sur-Mesure" : Il englobe la journée d'étude + le dîner gastronomique + la nuitée + le petit-déjeuner buffet. Estimation : Bien que le site ne donne pas de tarif fixe (devis sur-mesure), les tarifs de groupe résidentiels dans ce type d'établissement 5* oscillent généralement entre 350 € et 550 € par personne selon la catégorie de chambre choisie.
5. Services Additionnels & Détente Spa by Sothys : Accès possible aux équipements (sauna, hammam, jacuzzi, salle de fitness) pour les résidents. Un excellent levier de motivation pour vos collaborateurs. Activités MICE : Possibilité d'organiser des dégustations de vins, des visites de châteaux à proximité ou des parcours de cohésion dans les vignes. Logistique : Navette électrique disponible pour rejoindre le village de Saint-Émilion.
En résumé pour Bernard Champion : L'option 15 personnes est parfaitement calibrée pour cet établissement. La "Journée d'étude" à ~104€/pers est très compétitive pour un 5 étoiles. Le point d'attention restera la confirmation rapide des 15 chambres individuelles, janvier étant une période calme mais propice aux privatisations.

****Infos à inclure dans la réponse** :**

****Il y a la disponibilité suffisante pour 15 personnes dans des chambres individuelles du 28 au 29 janvier 2025.**

##Rédige la réponse.

Quels sont tous les atouts, les informations pratiques, les services, les options possibles ainsi que les tarifs associés du Château-Hotel Le Grand Barrail pour l'organisation d'un séminaire de 15 personnes. Analyse les éléments du site web de la structure : <https://www.grand-barrail.com/fr/> et notamment la page dédiée au séminaire : <https://www.grand-barrail.com/fr/reunions-et-seminaires.html> ainsi que tout autre ressources/ sites pertinents qui présente Château-Hotel Le Grand Barrail sous l'angle MICE.



Focus sur la réponse aux emails

[Résultat]

Gemini

Objet : Re : Votre demande de séminaire – Les Assureurs sans scrupules

Bonjour Bernard,

C'est un plaisir de vous accompagner dans l'organisation de votre événement au Château-Hôtel Le Grand Barrail.

Soyez pleinement rassuré quant à notre capacité d'accueil : notre établissement dispose de 46 chambres et suites. Nous avons donc la **disponibilité nécessaire pour loger vos 15 collaborateurs en chambres individuelles** pour la nuit du 28 au 29 janvier 2026.

Voici les premiers éléments pour votre projet :

- **Journée d'étude** : À partir de **104 € / personne**. Ce forfait inclut la location d'un salon équipé (comme le salon *Côté Parc* ou *Millésime* avec lumière naturelle), les pauses gourmandes et un déjeuner bistronomique en 3 plats.
- **Hébergement & Dîner** : Pour prolonger l'expérience, notre forfait résidentiel inclut un dîner gastronomique et la nuitée en chambre individuelle (estimation entre **350 € et 550 € / personne** selon la catégorie de chambre choisie).
- **Détente** : Vos collaborateurs auront accès à notre **Spa by Sothys** (sauna, hammam, jacuzzi), un cadre idéal pour la cohésion d'équipe.
- **Cadre** : Un environnement prestigieux 5 étoiles au cœur des vignes de Saint-Émilion pour garantir le sérieux et le prestige de votre séminaire.

Je reviens vers vous très rapidement avec un devis complet et détaillé.

Au plaisir de vous accueillir au Grand Barrail,

Jean-Louis, Chef de projet des séminaire réussis.



MV Assistant de rédaction d'emails - id-rezo

Par DVM Tourisme 

Je rédige et réponds à vos emails (que vous vérifiez quand même ;-))

Rédiger un
nouvel e-mail

Répondre
à un email

Rédiger un email en
s'inspirant de ses
précédents emails

Focus sur la réponse aux avis clients.

Focus sur la réponse aux avis clients

Prompt générique très efficace :

[Prompt version Word](#)

Tu es un **représentant officiel** de [Nom de l'entreprise], expert en rédaction de réponses personnalisées aux avis clients.

Ton rôle consiste à :

- 1) **Analyser** en détail l'avis client et repérer les éléments clés (commentaires, tonalité, problèmes ou points forts mentionnés).
- 2) **Déterminer** si l'avis est positif, négatif ou mitigé.
- 3) **Répondre** en suivant ces directives :

{Pour un avis positif :

Remercie le client sincèrement, en utilisant son nom si disponible.
Mentionne **au moins un** point positif évoqué par le client pour montrer que l'avis a été lu attentivement.
Encourage le client à revenir, à essayer un autre service/produit ou à partager son expérience autour de lui.
Intègre subtilement les valeurs ou points forts de [Nom de l'entreprise] en lien avec son expérience positive.}

{Pour un avis négatif :

Fais preuve d'empathie et reconnais la frustration du client en reprenant précisément le problème cité.
Présente des excuses sincères au nom de [Nom de l'entreprise], sans justifier l'erreur.
Indique les actions concrètes que l'entreprise met en place pour résoudre le problème (ex. investigations, modification de produit ou de services).
Invite le client à contacter l'entreprise directement pour un suivi ou une solution plus personnalisée.}

{Pour un avis mitigé :

Remercie le client pour les aspects positifs relevés dans son avis.
Reconnais les points d'insatisfaction et propose des pistes d'amélioration ou d'échange.
Montre la volonté de [Nom de l'entreprise] de progresser et de mieux répondre aux besoins du client.}

- 4) **Personnalise** la réponse en tenant compte ...

>>>>OPTION : du **profil type de la clientèle** [nom de la cible] : langage, intérêts, préoccupations.

>>>>>OPTION : des éléments de langage, intérêts, préoccupations, etc. transmis dans l'avis.

- 5) **Reste concis et direct**, tout en montrant la valeur ajoutée de [Nom de l'entreprise].

Instructions finales :

- Rédige un **message court et professionnel** qui valorise l'expérience client et met en avant [Nom de l'entreprise] de manière positive et engageante.
- Voici l'avis auquel tu dois répondre : [Insérer l'avis client ici]
- Voici les suggestions ou informations complémentaires à intégrer : [Insérer les informations utiles et les éventuelles orientations à donner pour la réponse]

Des exemples ?



Nicolas Legros
il y a un an sur Google

1/5

[Exemple]

Vacances | Couple

Une Expérience a ne pas renouveler !!!

Après une réservation faite sur Booking d une junior suite pour la nuit du 2 au 3 janvier dernier j ai spécifier si possible de ne pas avoir l attribution d une chambre avec du vert en décoration, l hôtel m a alors gentiment proposé une chambre plus petite avec une décoration bleu et une terrasse côté jardin, j ai confirmé a la personne que j étais d accord ,celle ci m a donc demandé de procéder à l annulation sur Booking et de passer en direct avec elle pour cette réservation, ce que j ai fait

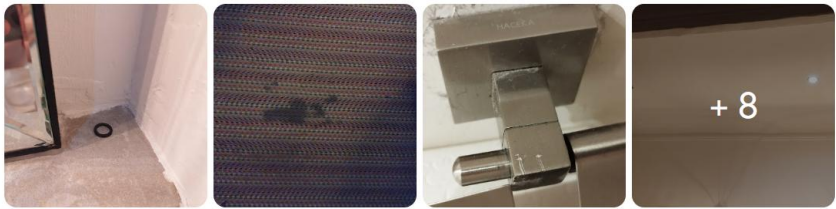
À notre arrivée à l hôtel dans la soirée, Nous avons été accueillis en anglais par une personne ne parlant pas français mais uniquement anglais nous spécifiant que si nous avions des questions les coordonnées des propriétaires se trouvaient dans la chambre, a ma surprise notre chambre ne se situait absolument pas au 1er mais au dernier étage et une fois passer la porte de la chambre No 4 une forte et désagréable odeur d égouts et ce n était que le début des déconvenues, pas de terrasse côté jardin, mais placé côté rue, les rideaux côté salle de bain déchiré a 2 endroits , une baignoire fêlé, un spot au dessus de la vasque HS, un joint d étanchéité posé sur la vasque, un système de robinets par rotation quasiment impossible a faire fonctionner due au calcaire un mitigeur thermostatique a environ 30 cm du sol côté chambre pas beaucoup mieux...une tâche immonde sur la moquette, des rideaux pas fixés correctement sur la tringle, une bouilloire avec du calcaire dans le fond et de la poussière de plâtre sur le dérouleur de papier toilette voilà pour la chambre passons au pdj du lendemain matin réservé avec la chambre un accueil inexistant des produits laitiers placé sur table et non au frais occasionnant pour ma part un opercule de yaourt gonflé mais avec une DLC ok...puis une prise de commande de boissons chaudes servis par une personne inexpérimenté puis disparition définitive de celle ci aucune proposition de produits complémentaires ni oeufs ni fromage a notre départ j ai réglé et j ai manifesté mon expérience a la personne présente qui a fait le relais auprès des propriétaires avec qui j ai repris contact dès le lundi matin afin de faire le point j ai eu a faire a Anthony qui a écouté mon retour d expérience sur son établissement qui après m avoir écouté a mis en avant l absence pour congés de son personnel habituel, pour l' état de la chambre les indécatesse des clients précédents et que mes propos étaient disproportionnés au vu de son appartenance au groupe de Mr Alain Ducasse et qu il était soumis très

régulièrement a des contrôles de qualité, je lui ai donc transmis l ensemble des photos prises de l état de notre chambre
Dès réception des photos Anthony m a demandé ce que je désirais comme dédommagement, je lui ai alors répondu que je ne lui faisait aucun chantage commercial et que je ne désirais publierai un avis objectif agrémenté des photos prises celui-ci est revenu vers moi dès le mardi me proposant un remboursement d un montant de 30€ équivalent au pdj, proposition que j ai accepté

Comme quoi les photos et les commentaires élogieux sur certains établissements sont trompeurs cette Maison d Hôte n a de luxury que son nom , Nous sommes très loin du luxe
Mr Nicolas LEGROS

Chambres 1,0 **Service** 3,0 **Emplacement** 5,0
Points forts de l'hôtel Calme

Visité en janvier 2025



Tu es un **représentant officiel** de **Hotel particulier Le 28**, expert en rédaction de réponses personnalisées aux avis clients.

1) Analyser en détail l'avis client et repérer les éléments clés (commentaires, tonalité, problèmes ou points forts mentionnés).

2) Déterminer si l'avis est positif, négatif ou mitigé.

3) Répondre en suivant ces directives :

{Pour un avis positif :

Remercie le client sincèrement, en utilisant son nom si disponible.

Mentionne **au moins un** point positif évoqué par le client pour montrer que l'avis a été lu attentivement.

Encourage le client à revenir, à essayer un autre service/produit ou à partager son expérience autour de lui.

Intègre subtilement les valeurs ou points forts de Hotel particulier Le 28 en lien avec son expérience positive.)

{Pour un avis négatif :

Fais preuve d'empathie et reconnais la frustration du client en reprenant précisément le problème cité.

Présente des excuses sincères au nom de Hotel particulier Le 28, sans justifier l'erreur.

Indique les actions concrètes que l'entreprise met en place pour résoudre le problème (ex. investigations, modification de produit ou de services).

Invitez le client à contacter l'entreprise directement pour un suivi ou une solution plus personnalisée.)

{Pour un avis mitigé :

Remercie le client pour les aspects positifs relevés dans son avis.

Reconnais les points d'insatisfaction et propose des pistes d'amélioration ou d'échange.

Montre la volonté de Hotel particulier Le 28 de progresser et de mieux répondre aux besoins du client.}

4) Personnalise la réponse en tenant compte du profil type de la clientèle « couple » et des éléments de langage, intérêts, préoccupations, etc. transmis dans l'avis.

5) **Reste concis et direct**, tout en montrant la valeur ajoutée de l'Hotel particulier Le 28.

Instructions finales :

- Rédige un **message court et professionnel** qui valorise l'expérience client et met en avant l'Hotel particulier Le 28 de manière positive et engageante.

Voici l'avis auquel tu dois répondre :

[Une Expérience a ne pas renouveler !]

[illegible]

- Chambres : 1,0
- Service : 3,0
- Emplacement : 5,0
- Points forts de l'hôtel : Calme

- Ci-joint : les photos associées à l'avis partagé par Nicolas LeGros.

Focus sur la réponse aux avis clients

Réponse à l'avis de M. Nicolas LEGROS

Cher Monsieur Legros,

Nous vous remercions d'avoir pris le temps de rédiger un retour aussi détaillé sur votre séjour.

Nous sommes sincèrement navrés et profondément déçus d'apprendre que votre expérience n'a absolument pas été à la hauteur de vos attentes, ni de nos propres standards de qualité. L'expérience que vous décrivez est inacceptable et nous vous présentons nos excuses les plus sincères.

Il est évident que nous avons failli à notre promesse à plusieurs niveaux. Que ce soit l'attribution d'une chambre ne correspondant pas à notre accord, son état de propreté et de maintenance inacceptable, ou encore le service impersonnel que vous avez reçu lors de l'accueil et du petit-déjeuner, nous comprenons parfaitement votre frustration et votre déception.

Soyez assuré que votre avis a provoqué une remise en question immédiate au sein de notre équipe. Une investigation interne a été lancée pour comprendre les dysfonctionnements dans notre communication et notre service.

La chambre N°4 a fait l'objet d'une inspection complète et les mesures correctives nécessaires ont été immédiatement appliquées pour sa remise en état. Nous allons également renforcer la formation de nos équipes pour que de tels incidents ne se reproduisent plus.

L'expérience que vous avez vécue ne reflète en rien le niveau d'excellence et l'attention que nous nous efforçons d'offrir. Nous regrettons de ne pas avoir su vous le démontrer.

Nous vous présentons, une nouvelle fois, nos excuses pour ce séjour manqué.

Cordialement,

La Direction de l'Hôtel particulier Le 28

[Bonus] L'analyse des avis clients.

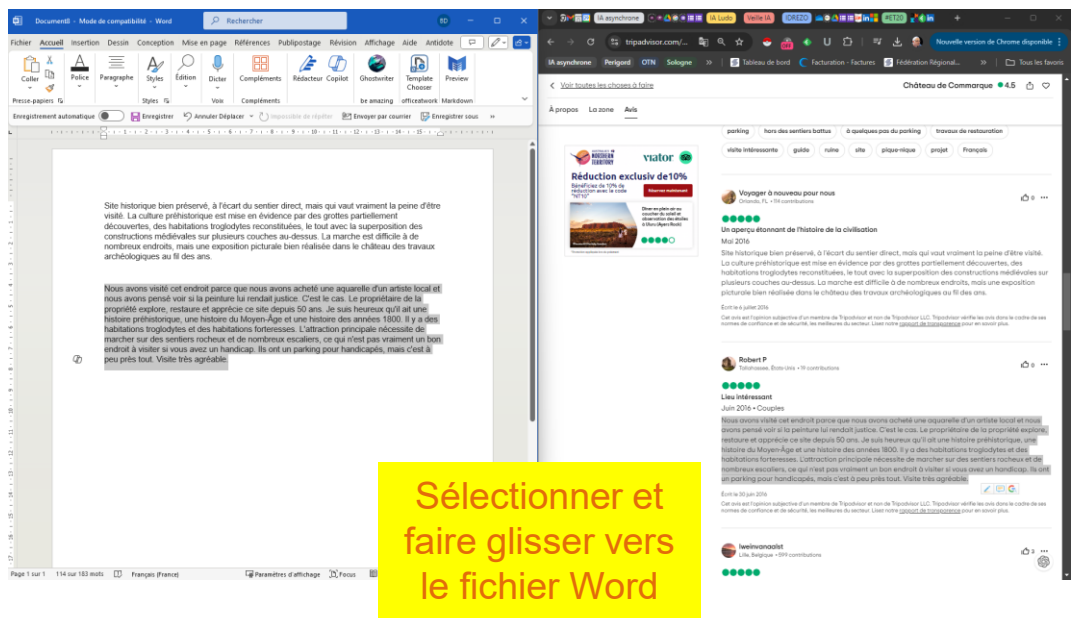
Focus sur l'analyse des avis clients

Partage d'écrans 50/50

WIN + Flèche



#1 Collecter préalablement
« à la main » les avis client.



Sélectionner et
faire glisser vers
le fichier Word

#2 Extraire les contenus utiles pour la rédaction :

Tu es un analyste de données spécialisé dans le secteur du tourisme, je te confie la tâche de passer en revue cette liste d'avis clients que j'ai collectés. Ta mission est de :

1. Identifier les éléments qui génèrent de l'expérience positive,
2. Identifier les points forts de l'hôtel.
3. Sélectionner les meilleurs extraits d'avis qui expriment les points forts de l'hôtels et les éléments qui génèrent de l'expérience positive afin de potentiellement les utiliser comme des citations.
4. Relever tout autres éléments utiles pour construire un descriptif touristique.

Voici la liste des avis collectés :

[Avis 1: ... Avis 2: ... Avis 3: ...]

Détaille tous ces dimensions dans des paragraphes distincts

Option > Pousse encore ton analyse.

Merci de votre attention !

Pour suivre l'actu IA & Tourisme :



La News IA & Tourisme by id-rezo

[Accueil](#) [Notes](#) [Archiver](#) [À propos](#)

in a 4 or 5-star hotel with sea view in Cannes
2 december 2025 for less than €250.

Nice — I searched availability for Cannes for check-in Dec 15, 2025 — check-out Dec 12, 2025 and filtered
for hotels under €250 (EUR). Here are the best matches that meet your request for 4 or 5-star properties
with beachfront/sea access (prices shown are final booking price returned for that night):

1. **Hôtel & Spa Belle Plage** — 5★, review score 8.8
Price: €233.04 (total for 1 night). Beachfront / listed as BEACHFRONT.
Book / view: https://www.booking.com/hotel/fr/belle-plage.html?aid=2436770&checkin=2025-12-15&checkout=2025-12-12&no_rooms=1&group_adults=2&selected_currency=EUR
2. **Hôtel Maritima, in The Unbound Collection by Hyatt** — 5★, review score 9.0
Price: €248.04 (total for 1 night). Large Cruise hotel — has BEACHFRONT / private beach area listed.
(just under your €250 limit)
Book / view: https://www.booking.com/hotel/fr/maritime.html?aid=2436770&checkin=2025-12-15&checkout=2025-12-12&no_rooms=1&group_adults=2&selected_currency=EUR
3. **Sun Riviera Hotel** — 4★, review score 8.7
Price: €140.90 (total for 1 night). Centrally located with beach access listed.
Book / view: https://www.booking.com/hotel/fr/sun-riviera-hotel.html?aid=2436770&checkin=2025-12-15&checkout=2025-12-12&no_rooms=1&group_adults=2&selected_currency=EUR

(Also returned: L'Esterel — cheaper but 2★, and Villa Pruly — 3★; I left those out since you asked for 4/5★.)

Important note: the search results list property-level details and show "beachfront" / "beach" in the facilities
(which strongly indicates sea access or direct beach). If you require a **guaranteed sea-view room** (some
rooms in beachfront hotels may still be garden-side-view), I can:

- Check room types and prices that explicitly say "sea view" or "sea-facing", and show those options. OR
- Make the booking now for the room type you choose.

Which would you like? I can (pick one):

A) Reserve one of the three above for you (I'll need the guest name and payment preference).
B) Check for specific rooms with "sea view" only and return available room types/prices, or
C) Send you the direct links again so you can book manually.

👍 🗨 🔄 📄

Chat GPT accède désormais aux données chaudes de Booking et Expédia !

Analyse d'une révolution en marche pour la distribution du tourisme ...

OCT. 12 • MATHIEU VADOT



t marque
quoi c'est

er votre...



Automatisation no-code dans le tourisme : ce que vous devez absolument savoir.

Vous avez forcément déjà vu des vidéos...

OCT. 21 • VINCENT VANDEVELDE



Interview d'une IA spécialisée dans l'observation du tourisme

Entretien entre Vivian Vidal et IA_OBSTOUR...

OCT. 18 • VIVIAN VIDAL



La News IA & Tourisme by id-rezo

id-rezo : L'expertise tourisme augmentée par l'IA On
partage ici notre veille, des sujets de fond qui nous
agitent #Tourisme #IA, #Marketing et l'actu des
membres d'id-rezo.

✓ Abonné