

9 TIPS VOOR MEER DIRECTE BOEKINGEN VOOR JOUW RECREATIEBEDRIJF





DE 3-SECONDENKANS

De eerste indruk telt. Bezoekers bepalen in de eerste paar seconden of ze op je website blijven of niet. Je wilt natuurlijk niet dat ze je website meteen weer verlaten. Zorg dat je meteen interesse wekt met een aantrekkelijke presentatie en een helder verhaal. De bezoeker wil een website die relevant is. Overtuig je websitebezoeker van jouw relevantie!

GEBRUIK SOCIAL MEDIA

Vertel je verhaal – en blijf in gesprek. Door slim gebruik van social media blijf je relevant. Je hebt hier de kans om een relatie op te bouwen met gasten – en met potentiële gasten. Je blijft onder de aandacht. Wie interesse heeft getoond in jouw recreatiebedrijf zal steeds aan jouw verhaal herinnerd worden. Dat verhaal is informatief, leuk, gezellig – maar natuurlijk zit er ook een commerciële kant aan.



START MET BLOGGEN

Vertel je verhaal in een blog! Gasten delen jouw verhalen weer met hun eigen vrienden, familie en kennissen. Zo kun je met originele blogs weer de interesse wekken van potentiële gasten die je anders niet had bereikt. Heb je zelf niet zo'n vlotte pen? Een professionele tekstschrijver kan je verhaal soepel overbrengen en tegelijk letten op de vindbaarheid in Google (SEO).



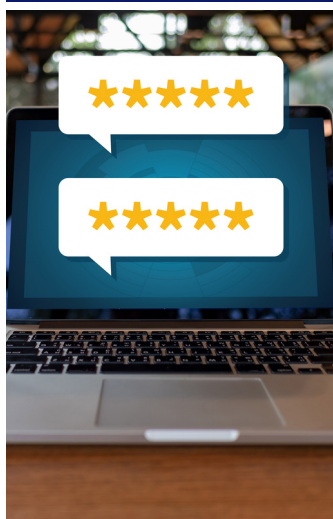
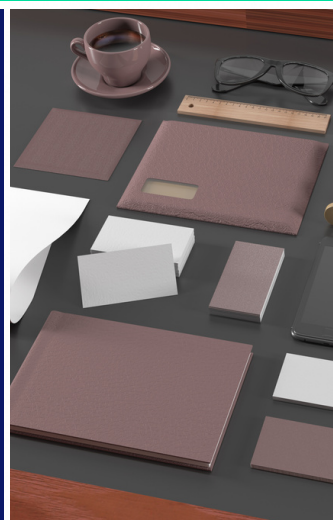


FOTO'S

Vakantiefoto's hebben een speciale magie. Ook jij kunt je verhaal overbrengen met mooie foto's. Gasten zullen zulke foto's graag delen met bekenden. Foto's hoef je natuurlijk niet zelf te maken. Een professionele fotograaf kan toveren met licht. Maar ook je gasten hebben misschien mooie foto's gemaakt, die ze kunnen toevoegen aan hun review. Zo vergroot je letterlijk de zichtbaarheid van je onderneming.

HUISSTIJL

Zowel online, op je website, als in het drukwerk dat je verspreid, in advertenties en in presentaties op social media – steeds wil je herkenbaar zijn. Je huisstijl brengt de sfeer van jouw recreatiebedrijf op een professionele manier over. Gasten en potentiële gasten zien in één oogopslag dat jij het bent. Zo blijf je relevant. Met een professioneel logo en een uitgekiende huisstijl sta je sterk.



REVIEWS

Natuurlijk zijn jouw gasten tevreden. En dat mag iedereen weten. Vraag je gasten dan ook om reviews achter te laten. Door daar zelf op een relevante, onderscheidende en gevatte manier op te reageren motiveer je ook andere gasten om een leuke review achter te laten. Wie interesse heeft in je bedrijf zal het met een glimlach lezen. Dat geeft vertrouwen.



SEO

Online vindbaarheid is van niet te onderschatten belang. Mensen plannen hun vakantie online, dus je gesprek met potentiële gasten begint daar. Relevante teksten, een slim ingedeelde website, een duidelijke presentatie en professionele webtechniek, het zijn allemaal zaken die bijdragen aan een goede score in Google. Een SEO-expert kan je gerichte adviezen geven. Goede SEO vergroot de kans op directe online boekingen.

SAMENWERKINGEN

Werk samen! Wie vakantie viert bij jou in de buurt moet je natuurlijk weten te vinden. Je kunt foldertjes neerleggen bij horecagelegenheden of adverteren. Je gasten zullen op hun beurt natuurlijk benieuwd zijn naar goede restaurants en leuke bezienswaardigheden vlakbij hun vakantieadres. Door samen te werken met deze restaurants en attracties kun je ook zelf weer potentiële gasten aantrekken.



EXTERNE PLATFORMS

Hoeveel volgers heb jij op social media? Goede kans dat andere platforms er meer hebben! Door met zulke platforms samen te werken kun jij nieuwe volgers bereiken. Zoek naar platforms waar jouw doelgroep op aanwezig is. Wees een spil in het wereldwijde web, dat verhoogt je score in Google.