

Maximiser les réservations de Logement Local

Les propriétaires fonciers voulant atteindre une audience mondiale peuvent trouver un outil puissant et encore peu coûteux dans les sites internet de locations de vacances.

Pour transformer vos annonces en réservations, vous devez prêter une attention particulière à la constitution d'une présentation dynamique et attirante en suivant les conseils éprouvés des guides qui pourront vous permettre de rencontrer le succès en ligne.

I. Préparation

- **Recherche** – Avant de commencer, rechercher sur les sites de locations de vacances pour prendre connaissance de l'offre dans votre secteur et comment se situe votre propriété.
- **Arguments de Vente** - En fin de compte, identifiez quels sont les points forts de votre propriété - qu'est-ce qui la fait sortir du lot?
- **Tarifs de Location** - Déterminez vos tarifs de location et ce que vous facturerez selon la saison, prenant en compte le marché actuel, votre emplacement et les installations de votre propriété.
- **La Clientèle Ciblée** – Comprendre qui sont vos clients potentiels (couples, familles, etc.) Qu'est-ce qui est pertinent pour les jeunes enfants ou adolescents Assurez-vous d'utiliser la langue et les mots qui séduisent ces groupes en essayant d'exclure les autres.

II. Préparer votre Annonce

La plupart des sites Internet vous permettent d'entrer des informations facilement dans une disposition prédéfinie avec un formulaire type:

1. **Photos, photos, photos** – de belles photos sont cruciales pour montrer votre propriété sous un angle avantageux:
 - Plusieurs photos est toujours mieux si elles sont pertinentes, bien cadrées et avec une bonne lumière;



- Incluez des photos ensoleillées de votre façade, des espaces extérieurs ainsi que d'autres vues;
- Il est utile de payer un supplément pour plus d'espace photos. Essayer d'inclure une photo de chaque pièce;
- Enlever le désordre avant de prendre des photos - c'est une pièce séduisante et spacieuse, et pas son contenu, qui vous apportera un contrat de location.

2. **Description** – Le descriptif détaillé de votre propriété devrait attirer l'attention du lecteur.

- N'exagérez pas; être sûr que toutes les affirmations correspondent effectivement à la réalité.
- Chercher quelqu'un pour relire votre annonce pour être sûr qu'il n'y a aucune faute d'orthographe ou des erreurs grammaticales.
- Les titres de votre annonce sont importants; ils devraient donner les caractéristiques les plus pertinentes de votre propriété au lecteur et permettent de se démarquer;
- Évitez les mots qui sont répétitifs ou exagérés ainsi que les abréviations autant que possible;

3. **Information** - Fournissez autant d'informations que possible dans un style concis et facile à lire.

- Même des détails relativement mineurs attirent les locataires s'ils sont potentiellement intéressés par votre propriété, par exemple les dimensions de la piscine, un barbecue ou une salle à manger extérieure, une douche ou une baignoire, etc.
- Profitez de l'aide en ligne gratuite des sites Internet et des conseils pour rédiger au mieux votre annonce;
- Utilisez les offres spéciales pour remplir des vides dans vos réservations et pour augmenter l'exposition de votre propriété;



4. **Consistance** – Les descriptions doivent être cohérentes pour ne pas désorienter les clients potentiels.
5. **Retour d'informations** – Rien ne peut mieux promouvoir votre propriété que des commentaires positifs des précédents visiteurs, alors assurez-vous que vous utilisez toutes les ressources sur les sites pour susciter le retour d'information ou des témoignages ou faites le vous-même avec un *livre d'or*.
6. **Calendrier** - Votre calendrier de disponibilités devrait être tenu à jour pour maximiser les réservations sûres. Ne prenez pas le risque d'agacer des clients potentiels qui feront toutes leurs recherches pour ensuite découvrir que leurs dates préférées sont prises. Montrer des réservations indique que votre propriété a du succès. Apporter des modifications à votre annonce et mettre à jour votre calendrier est utilisé par quelques sites pour garder votre entrée au sommet des résultats de recherche alors regardez si cela s'applique à vous.

III. *Suivi*

- **Réponses rapides** – Répondre aux demandes de renseignements aussi rapidement que possible. Votre réponse prompte peut faire toute la différence dans la décision de vos clients.
- **Rester en contact** - Demandez aux clients précédents si vous pouvez leur envoyer par courrier électronique à l'avance les disponibilités et prix pour les nouvelles saisons.
- **Remises de Fidélité** - Envisagez d'offrir à vos clients une remise quand ils répètent leur réservation pour l'année suivante.