

Tien tips

voor verbeterde verhuur van vakantiewoningen

Op zoek naar extra boekingen of interesse in het verhogen van de kwaliteit? Samen met topondernemers van diverse verhuurorganisaties in Nederland heeft 'Reflex online software' een lijst gemaakt met verhuurtips voor recreatiebedrijven. De tips zijn gerangschikt naar voor, tijdens en na de klantreis.

Voor het verblijf

Tip 1: Gebruik mooie foto's of video's van het vakantiehuis en de omgeving



Veel mensen zijn visueel ingesteld en bekijken direct de foto's van het vakantiehuis. Besteed daarom extra aandacht aan het goed in beeld brengen van uw accommodatie. Research dat Booking.com gedaan heeft, leert ons uw gast foto's wil zien van een bed, de badkamer en het uitzicht. Vergeet ook de extra faciliteiten als een zwembad, of fietsen niet te tonen. En specifiek voor vakantiehuisen is de buitenkant ook zeer relevant. Hoe meer foto's, hoe hoger de conversie. En waarom niet foto's toevoegen waar ook de doelgroep op te zien is?

Tip 2: Verzin een leuke naam voor uw verblijf



Het klinkt misschien een beetje raar maar het blijkt dat vakantiehuisen die een naam hebben gemiddeld vaker worden geboekt dan vakantiehuisen zonder een naam. Dus wordt er nu gewerkt met nummers of categorieën, verzin leuke passende namen en meet het resultaat.

Tip 3: Verleid gasten met gratis gebruik van faciliteiten

Denk aan sporten of zwemmen op een park of bijvoorbeeld gratis gebruik van Wi-Fi tijdens het verblijf. Zal zeer zeker worden gewaardeerd door uw gasten en misschien een goede reden om het geven van kortingen te voorkomen.

Het is beter uw gast een dinerbon van € 25,- te geven, dan het weggeven van de reserveringskosten

Tip 4: Blijf touroperators op de huid zitten

Werkt u met touroperators die aanbod namens u in de markt zetten? Blijf dan met ze in contact over de verwachtingen en resultaten. Het is uiteraard niet erg om een commissie te betalen als er een goed resultaat tegenover staat. Vaak loont het zeer de moeite om regelmatig in contact te blijven

Tijdens het verblijf

Tip 5: Doe méér dan beloofd



Huurders houden ervan als ze verrast worden op een leuke manier. Dus een gevulde fruitschaal, een pot met snoepjes of een klein flesje wijn kan al de opmaat zijn naar een geslaagde vakantie. Maar denk ook aan opgemaakte bedden of een paar haardblokken die al klaarliggen naar de open haard. Heel simpel, een lokaal drankje bij aankomst of een verwarmde woning in de winter, of een verwarmd zwembad in het voorjaar zal gewaardeerd worden door de gast. Goed voorbeeld zijn ook de handgeschreven bedankbriefjes van CoolBlue.

Tip 6: Superschoon opleveren



In het algemeen gaan ontzettend veel klachten van reizigers over het feit dat een verblijf niet schoon is. Omdat dit relatief eenvoudig is te voorkomen, is dat natuurlijk eeuwig

zonde als daar al ontevredenheid ontstaat. Zeker omdat het vaak gelijk aan het begin van de vakantie is. Dus let erop dat de accommodaties altijd superschoon worden opgeleverd en voorkom teleurstellingen.

Tip 7: Persoonlijke tips en suggesties werken goed

Wellicht voor de hand liggend, maar u kent alle verhalen van andere gasten en komt zelf uit de omgeving, of regelmatig in de omgeving. Dus bent u voor uw huurders dé plaatselijke expert.

Deel die informatie over gezellige restaurants of leuke activiteiten in de buurt. Gasten waarderen dit, want hierdoor krijgen ze de beste ervaringen of de leukste plekjes te zien die de omgeving te bieden heeft.

Na het verblijf

Tip 8: Geef je gasten aandacht, ook (of vooral) als ze het niet verwachtend

Dit kan op vele manieren, maar enkele voorbeelden zijn het versturen van een digitale verjaardagskaart of een leuke nieuwsbrief met activiteiten in de aankomende vakantieperiode. De huurder verwacht dit niet en zal het daarom extra waarderen.

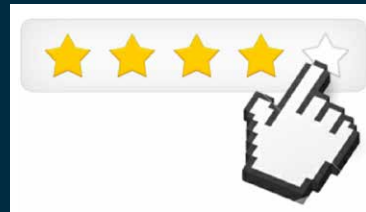
Tip 9: Koester terugkerende gasten

Vaste terugkerende gasten worden vaak onvoldoende gewaardeerd. En dat is zonde, want die zorgen voor een vaste stroom van inkomsten. Mis niet langer deze huromzet en verzin een passende (korting)actie.

Enkele van onze verhuurders werken met voorreserveringen, hierdoor hebben de terugkerende gasten tot een bepaalde datum, voorrang op het boeken van het verblijf voor de volgende keer.

Ook leuk, verloot een weekendje weg met een prijsvraag. Of zeg het ze gewoon natuurlijk.

Tip 10: Vraag reviews / beoordelingen van elke gast



Vertrouwen is ontzettend belangrijk bij het maken van een keuze voor

een vakantieverblijf. Dit vertrouwen wordt steeds vaker gezocht door wat andere gasten ervan vinden. Probeer dus in alle gevallen reviews te vragen van uw gasten over het verblijf. En vraag of u een leuke recensie mag gebruiken op uw website bijvoorbeeld. Zijn de reviews minder positief? Dan geeft dit vaak goede concrete aanwijzingen hoe de kwaliteit te verbeteren valt.

Extra tip: maak alles wat je doet ook beschikbaar voor de mobiele bezoeker

Vertrouwen is ontzettend belangrijk bij het maken van een keuze voor een vakantieverblijf. Dit vertrouwen wordt steeds vaker gezocht door wat andere gasten ervan vinden. Probeer dus in alle gevallen reviews te vragen van uw gasten over het verblijf. En vraag of u een leuke recensie mag gebruiken op uw website bijvoorbeeld. Zijn de reviews minder positief? Dan geeft dit vaak goede concrete aanwijzingen hoe de kwaliteit te verbeteren valt.

Heel veel succes met het inzetten van de tips!