



ONLINE VERKOPEN OP JE WEBSITE

Waarom zou je je toeristische activiteiten online aanbieden op je website?

Bij het beheer van je imago en je activiteiten is je website een uiterst nuttig hulpmiddel voor klantenwerving en -binding evenals prijsbeheer. Door online te verkopen via je website biedt je je klanten je beste aanbod aan de voordeligste (reële of gepercipieerde) prijs (via internet bestellen is immers voordeliger dan ter plekke langsgaan). Door je diensten rechtstreeks aan je klanten aan te bieden, ontwikkel je klantenrelaties, wat je moeilijk kan als je met Online Travel Agencies werkt.

Technische elementen die je website moet bevatten

Verschillende technische factoren kunnen het koopproces beïnvloeden:

- Je website moet vanop mobiele telefoons toegankelijk zijn.

50% van de internetgebruikers bezoeken een website via hun mobiele telefoon of tablet. Neem de proef op de som en probeer zelf op je website te reserveren via je telefoon om er zeker van te zijn dat je klanten dit makkelijk kunnen doen.

- Voorzie een reserveringsmodule.

Daarmee kan je klant:

- De beschikbaarheid nagaan,
- Producten in het winkelmandje plaatsen,
- Een reservatie bevestigen,
- Betalen of reserveren en later betalen,
- De beschikbaarheid stopzetten.



Aankomst	Vertrek	Personen per kamer	Promotiecode	Type
2021-01-01	2021-01-02			Toon alles

Indien je je product bij verschillende verkopers aanbiedt, dient dit zo mogelijk tegelijkertijd op alle platforms te gebeuren.

Welke technische oplossingen zijn er om reservaties te integreren in je website?

Eerst en vooral moet je je goed informeren bij je toerismebureau, je federatie of je label. Zij bieden misschien reeds oplossingen voor online reservatie die nuttig voor je kunnen zijn.



In de provincie Luxemburg kun je bijvoorbeeld een beroep doen op de Waalse regionale marketingtool Eloha. Surf voor meer informatie naar: <http://orc.walloniebelgiquetourisme.be>

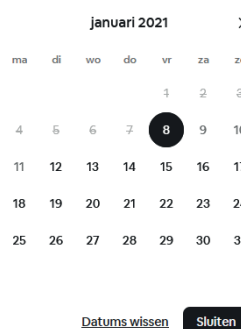
Je zal in de meeste gevallen een beroep moeten doen op een webdesignbureau om het platform in je website te integreren. In de simpelste gevallen volstaat een reservatiewidget (een geïntegreerde app die een code bevat om te kunnen reserveren zonder dat men kan zien dat dit via een ander systeem gebeurt).

Er bestaan allerlei technische oplossingen, die afhangen van de tools die je gebruikt. Indien je een Property Management System (PMS) gebruikt, beschik je over een widget waarmee je het volledige reservatieproces in je website kunt integreren: WuBook, SiteMinder, Eviivo, Eloha enz.

De meeste dienstverleners bieden verschillende modules aan:

- Kalender
- Reservatieknop
- Reservatietool

Maak het internetgebruikers makkelijk om een aankoop te doen en positioneer de modules op strategische plaatsen op je website zodat je meer kans maakt producten te verkopen.



januari 2021

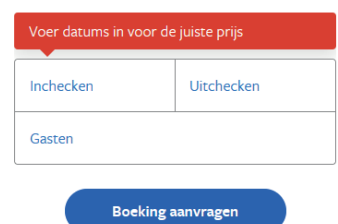
ma	di	wo	do	vr	za	zo
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Datums wissen Sluiten



€ 65
voor 1 nacht
Inclusief belastingen & toeslagen
Prijsdetails

Ik ga reserveren



Voer datums in voor de juiste prijs

Inchecken Uitchecken

Gasten

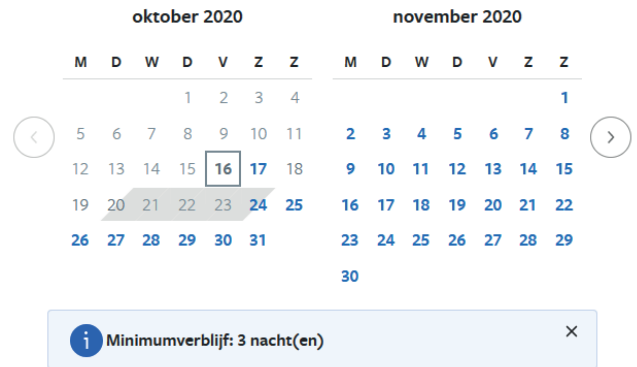
Boeking aanvragen

Belangrijke marketingtips

Je hebt natuurlijk een website nodig en je moet de bezoekers van je website weten te verleiden om klant te worden. Sommige elementen die de onlineverkoop van je producten bevorderen zijn erg voor de hand liggend, andere zijn minder evident maar daarom niet minder doorslaggevend.

Enkele basisprincipes:

- Je beschrijving moet duidelijk en doeltreffend zijn om je concurrentiële voordelen in de verf te zetten.
- De kwaliteit van de foto's moet uitstekend zijn.
- Zorg ervoor dat de klant de beschikbaarheid van je activiteiten of logies kan nagaan.
- Voorzie algemene en bijzondere voorwaarden met informatie over de annulatiemogelijkheden, het tijdstip van aankomst en vertrek, een plaatsbeschrijving en een regeling voor geschillenbeslechting.



Totale kosten

€117,10

[Betalingbewijs ophalen](#)

Aantekeningen zakenreis

[Voeg details toe voor het declareren van je reis](#)

Bijvoorbeeld:

Extra kosten

Verblijfstaks

Parkeerkosten

...

Telefonische hulplijn

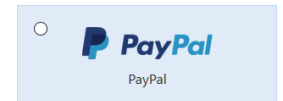
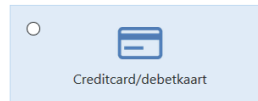
Veilig betalen

Betalingswijzen

...

Hoe wilt u betalen?

Selecteer een van deze veilige opties:



Bovendien hebben nog twee factoren een invloed op de intentie van de klant om tot een aankoop over te gaan:

● Informatie aanreiken tijdens het koopproces: de reservatievoorwaarden moeten reeds beschikbaar zijn wanneer de klant de beschikbaarheid te zien krijgt. Het gaat hier niet om de algemene verkoopvoorwaarden, maar om de voorwaarden voor het reservatieproces.

Regels en garanties bieden: de klant moet reeds op de hoogte zijn van de garanties die je biedt voordat hij tot de reservatie over gaat. Daarom zien we op websites voor online verkoop steeds vaker “geruststellende” elementen voorafgaand aan de reservatie: “Veilig betalen”, “Geen annuleringskosten” (zoals soms het geval is op Booking.com)... Het komt neer op een soort “Niet tevreden? Geld terug”.

● Laat de klant weten of honden welkom zijn, of men met Franse vakantiecheques kan betalen, of je eventueel nog extra's kan bijboeken enz.

Al deze informatie zal doorslaggevend zijn voor de beslissing van je potentiële klant. Wanneer een bezoeker uiteindelijk besluit om niet tot de online-aankoop over te gaan, ligt dat in meer dan 80% van de gevallen aan een gebrek aan informatie (of vertrouwen).

Wees commercieel ingesteld!

De meeste tools bieden ook marketingmodules of cadeaubonnen.

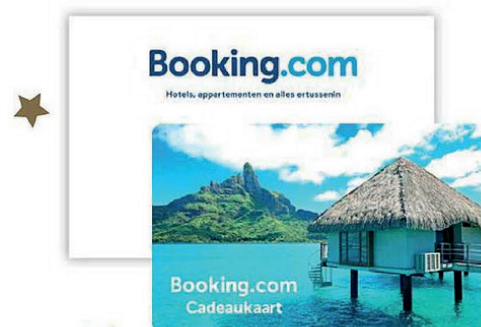
Deze prijs is lager dan normaal Reserveer nu voor €25 minder dan de gemiddelde prijs per nacht van de afgelopen drie maanden.

Gehele woning
Je hebt het/de gastsuite voor jezelf.

Schoon en opgeruimd
8 recente gasten noemden deze accommodatie brandschoon.

Geweldige locatie
95% van de recente gasten gaf de locatie een 5-sterrenbeoordeling.

Gratis annuleren gedurende 48 uur
[Meer informatie](#)



Booking.com Cadeaukaart*

Geen mooier cadeau dan een reis naar een van de 29 miljoen accommodaties over de hele wereld. **Vanaf 5,-**