



ABRITEL

Abritel maakt deel uit van HomeAway France en van de Expedia-groep. Het merk is actief in 190 landen en biedt meer dan een miljoen vakantieverhuuringen aan. Via 50 websites in 23 talen stelt dit platform sinds 1997 tal van vakantiehuizen, bed and breakfasts, chalets, kastelen, villa's en unieke slaapplekken ter beschikking.

Om jouw accommodatie zichtbaarder te maken, omvat de HomeAway-groep bijvoorbeeld www.BedandBreakfast.com, evenals de volgende websites:

HomeAway.com, VRBO.com en VacationRentals.com in de Verenigde Staten; HomeAway.co.uk en OwnersDirect.co.uk in het Verenigd Koninkrijk; Fewo-Direkt.de in Duitsland; Abritel.fr en Homelidays.com in Frankrijk; HomeAway.es en Toprural in Spanje; AlugueTemporada.com.br in Brazilië; travelmob.com in de regio Azië-Pacifiek.

Denk eraan: de naam die je op je website gebruikt, moet identiek zijn aan de naam die je gebruikt op OTA's om voordeel te halen uit hun SEO en hoger in de zoekresultaten te eindigen.

Welk soort klanten bereik je via Abritel?

Abritel spitst zich voornamelijk toe op vakantiehuizen voor gezinnen en legt sterk de nadruk op huizen die uitsluitend als toeristenverblijf worden verhuurd.

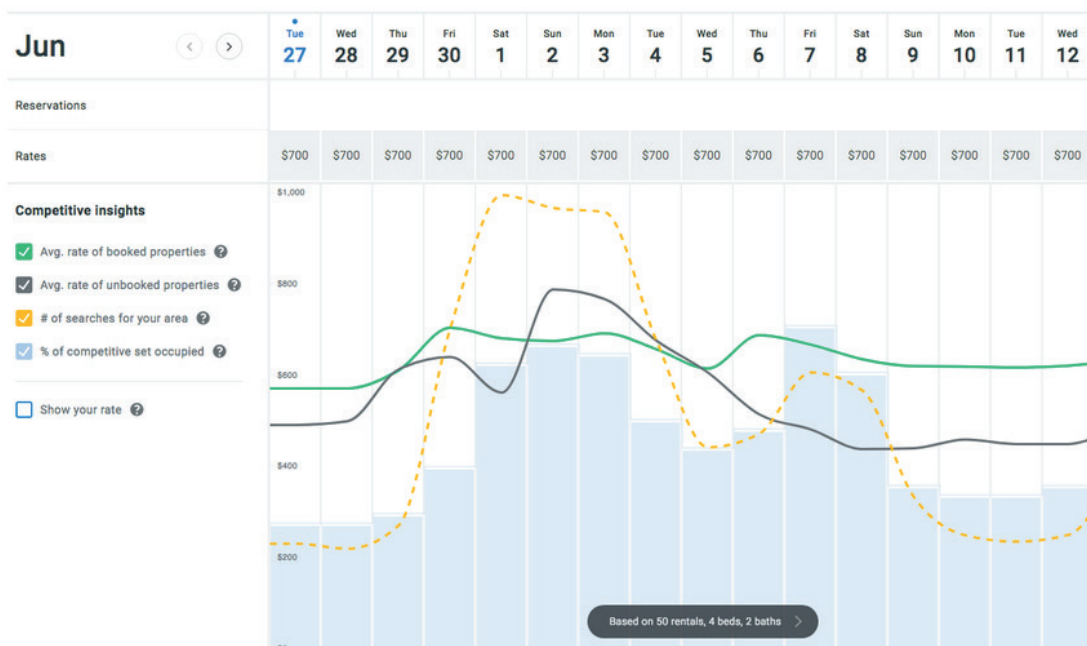
Dankzij het grote netwerk van deze OTA bereik je klanten van over de hele wereld.

Wat zijn de nadelen van Abritel?

De communicatie-interface (chat) is niet echt intuïtief.

Welke voordelen biedt Abritel?

- Sterke marketing en internationale zichtbaarheid.
- Een van de beste beheerinterfaces die er momenteel zijn.
- Bovendien beschikt Abritel over een modern, competitief beheersysteem waarmee je je concurrentie kunt analyseren aan de hand van cartografische tools, rekening houdend met criteria zoals capaciteit en prijs, en zelfs door foto's met elkaar te vergelijken.
- Abritel brengt je ook op de hoogte wanneer een klant beslist een verblijf bij een concurrent of bij jou te boeken, en vergelijkt daarbij welke elementen de bezoeker precies heeft geconsulteerd. Een echte must. Met de tool "Market Maker" kun je bovendien je tarieven bepalen op basis van het aantal aanvragen en het totale aantal accommodaties dat beschikbaar is op de markt.





Het kan nuttig zijn om met OTA's te werken, want die kunnen de zichtbaarheid van je toeristische aanbod aanzienlijk verhogen. Je vakantieverblijf is immers over de hele wereld zichtbaar voor een doelgroep die precies op zoek is naar wat jij te bieden hebt.

LET WEL, bewaar een zekere afstand van dit soort diensten en blijf onafhankelijk dankzij een eigen website met een online reservatiesysteem. Je eigen website is waar je klanten de beste aanbiedingen moeten kunnen vinden (beste prijs en/of voorwaarden).

Voor de dienstverlener

Je standaard basistarief wordt bepaald wanneer je je advertentie online zet en registreert bij de prijsinstellingen. Je kunt je prijs per nacht echter steeds aanpassen, zowel naar boven als naar beneden.

Om "Premium Member" te worden, moet je over een periode van 365 dagen voldoen aan de volgende voorwaarden:

- Minimum 5 reservaties,
- Minimum 3 klantenbeoordelingen,
- Minstens 85% van de reservaties wordt geaccepteerd,
- Een score van minstens 4,5 op basis van klantenbeoordelingen,
- Minder dan 10% annuleringen.



5 or more bookings



3 or more reviews from travellers



4.5 or higher average review score



85% or higher booking acceptance rate



Under 10% cancellations

Zolang je accommodatie aan die voorwaarden voldoet, verschijnt er in de zoekresultaten een Premium Member-badge bij jouw verblijf.

Abritel laat je op het dashboard je potentiële inkomsten zien, met andere woorden: het totale bedrag dat je jaarlijks via de website kunt verdienen zonder rekening te houden met kosten of taksen. Dit bedrag wordt berekend op basis van de gegevens van je concurrenten in de sector en op basis van optimale resultaten.

Een advertentie aanmaken en beheren

Abritel - HomeAway werkt via iCal, een channel manager waarmee je kalenders kunt importeren en synchroniseren.

Abritel creëerde het Boost-programma voor Premium Members: je verzamelt bonuspunten met elke boeking die je aanvaardt. En daar krijg je nog extra bonuspunten bovenop wanneer het verblijf van de klant erop zit.

Die bonuspunten kun je gebruiken om je advertentie beter te positioneren. Dit houdt in dat je hoger zult verschijnen in de zoekresultaten van de reizigers! Je krijgt dus bonuspunten als je reservaties accepteert en wanneer het verblijf van je gasten erop zit. Je advertentie stijgt dan meteen in de zoekresultaten.

Je kunt je advertentie ook boosten gedurende maximaal 7 opeenvolgende dagen.



WELCOME TO BOOST

Attract more travelers with Boost, the new program from HomeAway that makes it easy to improve your search position.

The higher your search position, the easier it is for travelers to find you!

Servicekosten en betalingen bij Abritel

Abritel biedt je twee opties om de advertentie voor je vakantieverblijf te verspreiden:

1. Een jaarabonnement aan € 249, inclusief btw.

2. Een formule op commissiebasis ten belope van ongeveer 12% (je hoeft niets vooraf te betalen, maar betaalt een commissie van 8% op elke boeking plus de btw die op de boeking wordt toegepast in het land waar gefactureerd wordt of in het land van het immobiëlkantoor).

Normaal gezien wordt het geld gestort op de eerste werkdag die volgt op de aankomst van je gasten. Afhankelijk van het beleid van je bank, zou het geld vijf à zeven werkdagen later op je rekening moeten staan.

Klantenbeoordelingen opvolgen en beheren

3 dagen na het vertrek van je gast stuurt Abritel een e-mail met de vraag het verblijf van je gast te beoordelen.

Je gast wordt ook uitgenodigd om binnen 14 dagen een recensie achter te laten. Op de hulppagina van Abritel kun je het volgende lezen: "We krijgen regelmatig de vraag van eigenaars of vakantiegeers een negatieve reactie kunnen plaatsen als 'wraak' wanneer ze zelf negatief beoordeeld zijn door een eigenaar. Ons antwoord is categoriek 'neen!'"