

Convertir las solicitudes de información en reservas

Propietarios, aquí disponéis de algunos consejos para transformar vuestras solicitudes de información en reservas. Redactar el anuncio priorizando los criterios de selección principales de los turistas:

1. El detalle de las actividades cercanas, la capacidad de acogida, un planning actualizado y una buena relación calidad/precio.
 - Personalizar la oferta y elegir cuidadosamente el título de la misma: es la primera información que los internautas van a ver y es también la que saldrá en Google.
 - Personalizar la descripción: ésta puede ser enriquecida con elementos de valoración tales como los puntos fuertes del alojamiento, direcciones interesantes en los alrededores y los juiciosos consejos del propietario sobre las actividades cercanas.
 - Añadir fotografías: las fotos realzan su oferta y reconfortan a los inquilinos que pueden hacerse una idea precisa del lugar de su estancia. La constancia de fotografías es un criterio de búsqueda y la foto que sube en la lista de resultados es el argumento de decisión más influyente. Las fotos indispensables son aquellas que muestran la sala, la o las habitaciones, la cocina, el cuarto de baño, la vista y los alrededores del alojamiento. El 75% de las ofertas de Homelidays.com muestran una o varias fotos. Las ofertas con más de 4 fotografías provocan el doble de solicitudes de reserva que aquellas que presentan 4 fotografías o menos.
 - Completar y actualizar el planning: las ofertas se alistan por fecha decreciente a partir de la última actualización. Con cada actualización, la oferta sube en la lista de resultados de las búsquedas de los inquilinos y revitaliza su exposición.
 - Utilice y abuse de las apreciaciones de los inquilinos, auténtico Libro de Oro y el mejor de los prescriptores Homelidays.com, representa la mayor base de apreciaciones de los veraneantes: estas opiniones son una garantía muy apreciada y solicitada por parte de los futuros inquilinos.
2. Reaccionar ante las solicitudes de información de los veraneantes:

Los turistas pueden contactar libremente con los propietarios por correo electrónico o por teléfono. Toda respuesta a las preguntas planteadas es muy apreciada y favorece la transformación de las solicitudes en reservas. Unas sencillas costumbres pueden marcar la diferencia:

- Comprobar el correo electrónico a diario.
- Responder inmediatamente a las solicitudes en un tono amigable, indicando claramente el precio con todos los gastos incluidos, las condiciones de inicio y de fin de estancia (check-in y check-out).
- Firmar los correos con todos los datos para facilitar la identificación y las respuestas. Incluso es aconsejable añadir un enlace a la página de la vivienda en Homelidays.com.
- No dudar en llamar cuando el turista facilita un número de teléfono. El intercambio de

información será más rápido y eficaz. El primer propietario que contacte con el posible inquilino tendrá más posibilidades de ser elegido.

