
3 conseils pour augmenter vos ventes en ligne

Vous voulez avoir plus de réservations et de ventes en ligne, directement sur votre site Internet ? Nous vous donnons 3 conseils pour y parvenir !

Conseil n°1 : Proposez l'affichage des disponibilités, la réservation et le paiement en ligne sur votre site Internet.

Aujourd'hui, le parcours client est extrêmement digitalisé. La découverte de votre établissement, la consultation des tarifs ou la recherche de vos coordonnées se feront quasi exclusivement sur Internet. Grâce à votre site web, vous pourrez maximiser vos réservations en direct en proposant :

- **L'affichage des disponibilités** : les visiteurs ont besoin de se projeter et donc de savoir potentiellement si votre hébergement est disponible aux dates souhaitées.
- **La réservation en ligne** : les visiteurs ont besoin de verrouiller immédiatement leur visite, satisfaisant leurs envies, leur coup de cœur, réservant directement, sans contrainte.
- **Le paiement en ligne** : il sécurise la transaction de votre côté, rassure le client, évite les no-shows et favorise la relation client à l'arrivée car il n'y a pas de transaction d'argent.

Conseil n°2 : Affichez le « meilleur tarif garanti » sur votre site Internet.

L'effet « **billboard** » définit le fait qu'une part des visiteurs des sites d'agences de voyages en ligne (Booking, Expedia...) se rend sur le site web de l'hébergement souhaité, pour obtenir un complément d'informations (photos, descriptifs...) et vérifier si cet hébergement ne propose pas de meilleurs tarifs en direct, ou offre un avantage à réserver en direct (petit déjeuner, parking, meilleure chambre etc.).

Proposer le meilleur tarif et l'afficher clairement dès la page d'accueil, dans la page de réservation, ou encore dans la page des hébergements, avec la mention « meilleur tarif garanti » maximisera vos chances que le visiteur réserve en direct, plutôt que sur une plateforme commissionnée.

Conseil n°3 : Rendez vos conditions de réservation flexibles

Lorsque l'on parle de distribution en ligne, cela va de pair avec les conditions de réservation. La tendance générale, fortement accentuée par la crise sanitaire, pousse à proposer une offre flexible pour le client. Il est important de **communiquer sur cette flexibilité** sur votre site Internet dès la page d'accueil, ou sur une page dédiée, et bien sûr au moment de la réservation.

Quelques exemples :



Conditions générales de vente

Conditions Générales de Ventes - Villa
Document Adobe Acrobat [158.2 KB]

Télécharger



Alix POITOU

Gestionnaire de sites web &
trafic manager | Cheffe de
projet distribution des
activités

Tél. : 03 64 60 60 15

Aucun risque : vous pourrez annuler plus tard. N'attendez donc pas pour profiter de ce super tarif dès aujourd'hui !

Annulation GRATUITE
Aucun prépaiement requis

Un dernier p'tit conseil :

Diversifiez votre offre (proposer des expériences !) et **vos canaux de distribution** (commercialisez-vous sur différentes plateformes qui ciblent vos clients !). Oise Tourisme peut vous accompagner dans cette démarche grâce à l'accompagnement personnalisé « [Augmenter mes ventes en ligne](#) » proposé par Quentin :

Contactez **Quentin**
au **03 64 60 60 21**



Agence de
DÉVELOPPEMENT
TOURISTIQUE

Cette page est extraite du site www.oisetourisme-pro.com