

eKirja

Lisää suoria varauksia

Inspiroiva eKirja majoitusalan johtajille, jotka haluavat erottua kilpailijoista, lisätä suoria varauksia ja saada vieraat palaamaan yhä uudelleen.



Sisältö

Johdanto	3
Luku 1 – Optimoi verkkosivustosi lisäämään suoria varauksia	4
Luku 2 – Erottaudu OTA-kanavista	7
Luku 3 – Tee asiakkaistasi kanta-asiakkaita	8
Yhteenveto	10



JOHDANTO

Hei! Tervetuloa eKirjamme pariin

Suorat varaukset ovat keskeinen osa tuotonhallintaasi. Ne antavat sinulle täyden kontrollin asiakaskokemuksesta – ensimmäisestä varauksesta aina vierailun jälkeiseen palautteeseen asti. Kovassa kilpailussa kyse ei ole vain katteesta, vaan asiakassuhteista. Suorat varaukset auttavat rakentamaan pitkäaikaisia asiakassuhteita ja vähentämään riippuvuutta OTA-kanavista.

Tässä eKirjassa esittelemme kolme askelta, joiden avulla lisäät suoria varauksia:

1

Optimoi verkkosivustosi lisäämään suoria varauksia

2

Erottaudu OTAKANAVISTA

3

Tee varaajista palaavia kanta-asiakkaita

Tämä opas tarjoaa konkreettisia keinoja, joilla voit kasvattaa suorien varausten määrää heti. Jokaisen luvun lopusta löydät tarkistuslistan, jonka avulla viet opit käytäntöön ja seuraat edistymistäsi.

Nyt on oikea hetki ottaa ohjat omiin käsiin ja kehittää myyntiäsi systemaattisesti. Oletko valmis kasvattamaan näkyvyyttäsi, varauksiasi ja kannattavuuttasi?

- Team Visit

LUKU YKSI

Optimoi verkkosivustosi lisäämään suoria varauksia

Verkkosivustosi on suorien varausten strateginen kulmakivi. Sen on oltava helppokäyttöinen, visuaalisesti houkutteleva ja optimoitu konversioita varten. Alla on keskeisiä elementtejä, joiden avulla saat sivustosi tuottamaan enemmän suoria varauksia:

Näkyvä "Varaa nyt" painike

Sijoita "Varaa nyt" painike sivustosi yläosaan tai muuhun selkeään paikkaan jokaisella sivulla. Käytä kontrastivärejä, jotta painike erottuu.

Korosta uniikkeja myyntivaltteja

Nosta selkeästi esiin se, mikä tekee majoituspaikastasi erityisen: sijainti, palvelut, tunnelma tai uniikit mukavuudet.

Varaa nyt



Mobiiliystävällinen suunnittelu

Sivustosi tulee olla täysin responsiivinen, sillä suuri osa varauksista tehdään mobiililaitteilla.

Asiakasarvostelut ja suositukset

Näytä positiivista palautetta näkyvästi etusivulla ja muilla keskeisillä sivuilla luottamuksen rakentamiseksi.

LUKU YKSI

Laadukkaat valokuvat

Käytä ammattilaistason kuvia, jotka esittelevät huoneet, palvelut ja ympäristön parhaimmillaan.

Turvallinen maksuprosessi

Korosta maksamisen turvallisuutta ja tietosuojakäytäntöjä. Selkeä viestintä maksupalvelun tarjoajasta ja tietosuojasta lisäävät luottamusta ja parantavat konversioita.

Selkeät ja houkuttelevat kuvaukset

Tarjoo kattavat ja kiinnostavat kuvaukset huoneistasi ja majoituskohteestasi. Korosta hyötyjä ja elämyksiä pelkkien ominaisuuksien sijaan. Näin autat potentiaalisia vieraita kuvittelemaan, millainen heidän vierailunsa olisi.



Tarkistuslista

*Suoriin varauksiin
optimoitu verkkosivusto*



“Varaa nyt” painike näkyvillä
kaikkialla



Mobiiliystävällinen



Asiakasarviot esillä



Uniikit myyntivaltit esillä
sivuston yläosassa



Ammattimaiset kuvat



Turvallinen maksuprosessi



Houkuttelevat ja hyödylliset
kuvaukset

LUKU KAKSI

Erotaudu OTAkanavista

Erottuminen Online Travel Agency -kanavista (OTA) on ratkaisevan tärkeää, kun haluat lisätä suoria varauksia. Vaikka OTA-kanavat tarjoavat asiakkaille helppoutta, on suora varaus mahdollisuus antaa vieraillesi henkilökohtainen ja eksklusiivinen kokemus. Jatka lukemista saadaksesi vinkkejä siitä, miten voit tehdä majoituskohteestasi aidosti erottuvan.

Korosta suorien varausten etuja

Nosta selkeästi esiin suorien varausten hyödyt, kuten helppo varausprosessi, ei piilokuluja ja suora asiakastuki. Tee suorista varauksista entistä houkuttelevampia tarjoamalla eksklusiivisia etuja kuten alennushintoja, ilmaisia huoneluokan korotuksia, myöhäisen uloskirjautumisen tai kanta-asiakasohjelman palkintoja. Suorat varaukset tuovat mukanaan myös lisähyötyjä, kuten joustavammat peruutusehdot ja henkilökohtaisemman asiakaspalvelun, mikä tekee kokemuksesta vieraille kokonaisuutena miellyttävämmän ja vahvistaa suoraa asiakassuhdetta.



LUKU KAKSI

Uniikki sisältö

Luo sisältöä, jota OTA-kanavista ei löydy.

Varmista esimerkiksi, että sinulla on "Tietoa meistä" -sivu, jossa kerrot yrityksesi tarinan ja arvot – tämä rakentaa luottamusta potentiaaliin vieraisiin. Lisää myös UKK-osio, joka vastaa yleisiin kysymyksiin ja pienentää varaamisen kitkakohtia. Käytä lisäksi eksklusiivisia videoita esitelläksesi majoituskohdettasi, paikallisia nähtävyyksiä ja aitoja asiakaskokemuksia.

Tarjoamalla ainutlaatuisia ja kiinnostavaa sisältöä luot henkilökohtaisemman kokemuksen ja kannustat vieraita varaamaan suoraan sinulta OTA-kanavien sijaan.



Tarjoa parhaat tarjoukset, pidä hinnoittelu kilpailukykyisenä ja vähennä OTAriippuvuutta

Maksimoi suorat varaukset tarjoamalla parhaat saatavilla olevat hinnat ja eksklusiiviset edut, jotka houkuttelevat varaamaan suoraan. Kilpailukykyinen hinnoittelu on avainasemassa – varmista, että suorat hintasi tarjoavat selkeää arvoa samalla kun suojaat katettasi. Sen sijaan, että alentaisit hintoja voimakkaasti OTAkomissioiden vuoksi, keskity korostamaan suoran varauksen etuja, kuten ainutlaatuisia paketteja, joustavampia ehtoja ja lisäetuja.

Hallinnoimalla hinnoittelua strategisesti ja hyödyntämällä työkaluja kuten Google Meta Search ja Google Hotel Ads sekä niiden kanssa saumattomasti toimivaa varausmoottoria, voit vähentää riippuvuutta OTAkanavista samalla kun kasvatat liikevaihtoa ja vahvistat asiakasuskollisuutta.

Tee vierailusta uniikki

OTAKANAVAT tarjoavat usein vain standardivaihtoehtoja, mutta majoituskohteet voivat itse tarjota ainutlaatuisia ja räätälöityjä elämyksiä, jotka vastaavat vieraiden yksilöllisiä mieltymyksiä. Esimerkiksi BookVisitin alustaa hyödyntämällä voit tarjota omia räätälöityjä paketteja, jotka sisältävät kylpylähoitoja, paikallisia retkiä tai erilaisia lisäpalveluita. Kehittämällä kohdennettuja paketteja ja kampanjoita tietyille asiakasryhmille, kuten häämatkalaisille, seikkailijoille tai kulinaristeille, erotut OTAKANAVISTA ja houkuttelet matkailijoita, jotka etsivät muutakin kuin pelkkää majoituspaikkaa.

Yhteistyö paikallisten yritysten kuten ravintoloiden, ohjelmalvelutuottajien ja kulttuurikohteiden kanssa, voi viedä elämykset vielä pidemmälle. Näin voit tarjota eksklusiivisia etuja, jotka luovat vieraille kokonaisvaltaisen paikallisen kokemuksen.

Palvellaksesi erilaisia kohderyhmiä voit räätälöidä tarjontaa perheille, pariskunnille, soolomatkailijoille tai liikematkustajille ja varmistaa, että jokaiselle löytyy jotakin. Näin räätälöidyt palvelut yhdessä erilaisten etujen, kuten tervetuliaispakettien tai huoneluokan korotusten kanssa tekevät vierailusta entistä unohtumattomamman. Samalla lisäät suorien varausten määrää, kasvavat lisämyyntiä ja vahvistat asiakasuskollisuutta. Maailmassa, jossa matkailijat etsivät aitoja kokemuksia, elämyksen personointi on avain heidän kiinnostuksensa voittamiseen.



Ole näkyvillä sosiaalisessa mediassa

Sosiaalinen media tarjoaa huomattavasti henkilökohtaisemman ja vuorovaikutteisemman tavan tavoittaa potentiaalisia vieraita verrattuna OTAKANAVIEN virallisempaan tyyliin. Jakamalla kiinnostavaa sisältöä, näyttäviä kuvia ja tarinoita majoituskohteestasi voit rakentaa uskollisen seuraajajoukon ja tuoda esiin kohteesi oman, uniikin persoonan.

Toisin kuin OTASIVUSTOT, sosiaalinen media mahdollistaa suoran yhteydenpidon potentiaalsiin vieraisiin ja pitää majoituskohteesi näkyvillä heidän arjessaan. Tämä auttaa sinua erottumaan massasta ja lisää todennäköisyyttä, että vieraat valitsevat juuri sinut seuraavaa viikonloppulomaa varten. Lisäksi sosiaalinen media on tehokas kanava erityispiirteiden korostamiseen, tarjousten mainostamiseen ja vieraskokemuksen parantamiseen – mikä kannustaa vieraita palaamaan.

Hyödynnä asiakasarvioita ja mainettasi verkossa

Erottuminen OTAKANAVISTA onnistuu aktiivisesti hallinnoimalla verkkomainettasi esimerkiksi BookVisitin Visit Reputation työkalun avulla. Reagoimalla verkossa eri kanavissa annettuihin arvioihin nopeasti – olivatpa ne sitten positiivisia tai negatiivisia – osoitat henkilökohtaista sitoutumista asiakastytyväisyyteen, tavalla, jota OTAKANAVAT eivät pysty tarjoamaan. Tämä henkilökohtainen ote rakentaa luottamusta potentiaalsiin asiakkaisiin ja osoittaa, että arvostat heidän kokemustaan. Lopulta se lisää suorien varausten määrää ja vahvistaa asiakassuhteita.



Tarkistuslista

Näin erotut OTAkanavista

- ✓ Tarjoo parhaat hinnat ja ehdot, kun asiakas tekee varauksen suoraan
- ✓ Tarjoo uniikkeja paketteja omassa verkkokaupassa
- ✓ Pidä aina yllä optimoitua hinnoittelustrategiaa
- ✓ Esitä sivuillasi uniikkia sisältöä kohteesta
- ✓ Esitä selkeästi edut, joita asiakas saa varatessaan suoraan
- ✓ Tarjoo kohderyhmälle räätälöityjä paketteja ja lisäpalveluita
- ✓ Näy somessa – pysy asiakkaan mielessä
- ✓ Tarjoo parhaat tarjoukset omassa verkkokaupassa
- ✓ Vastaa arvosteluihin ja ylläpidä mainettasi verkossa

LUKU KOLME

Tee asiakkaistasi kanta-asiakkaita

Mikä voisi olla parempaa kuin saada suora varaus? Muuttaa tuo suora varaus palaavaksi, uskolliseksi asiakkaaksi. Siksi on tärkeää rakentaa ja vaalia asiakassuhteita – ne muodostavat kestävän ja luotettavan kasvun perustan. Näin muutat kertaluonteisen vieraan uskolliseksi, yhä uudelleen palaavaksi asiakkaaksi.

Kerää vieraiden yhteystiedot ajoissa

Kerää vieraiden sähköpostiosoitteet tai puhelinnumerot mahdollisimman varhaisessa vaiheessa, mieluiten jo varausvaiheessa. Näin pystyt ylläpitämään yhteydenpitoa ja rakentamaan suhdetta heti alusta lähtien.

Automatisoi keskeinen viestintä

Automaattinen viestintä auttaa ylläpitämään ystävällisen ja jatkuvan yhteyden ilman, että viestien määrä tuntuu vieraan mielestä liialliselta. Pidä yhteyttä vieraisiin automatisoitujen sähköpostien ja viestien avulla tärkeissä vaiheissa:

- *Ennen vierailua:* Lähetä tervetuloviesti, jossa on oleelliset tiedot ja henkilökohtaisia suosituksia.
- *Vierailun aikana:* Tarkista, että vieraalla on kaikki tarvittava ja tarjoa apua tarvittaessa.
- *Vierailun jälkeen:* Lähetä kiitosviesti, pyydä palautetta ja tarjoa alennuskoodi tulevia varauksia varten.



LUKU KOLME

Varmista että yhteystiedot löytyvät helposti

Varmista, että yhteystiedot ovat selkeät ja helposti löydettävissä. Tarjoa useita yhteydenottoa tapoja, kuten puhelin, sähköposti ja livechat. Nopea ja ystävällinen asiakaspalvelu voi merkittävästi parantaa asiakaskokemusta ja lisätä todennäköisyyttä, että vieras palaa uudelleen.

Tarjoa alennuskoodeja tulevia vierailuja varten

Tarjoa vieraille alennuskoodi heidän seuraavaa suoraa varaustaan varten. Kannusta heitä jokamaan koodi myös ystäville ja perheelle – näin kasvatat näkyvyyttäsi ja mahdollisuuksia uusille suorille varauksille. Vinkki: Hyvin ajoitettu alennuskoodi voi olla tehokas kannustin varaamaan uudelleen. Varmista, että tarjous on houkutteleva ja helposti lunastettavissa.

Personoi asiakaskokemus

Personointi muuttaa hyvän vierailun unohtumattomaksi. Hyödynnä asiakastietoja vierailun räätälöimiseksi – puhuttele vierasta nimellä, muista heidän mieltymyksensä ja erityistoiveensa edelliseltä kerralta sekä tarjoa heille henkilökohtaisia aktiviteetti- ja ravintolasuosituksia.

Luo kantaasiakasohjelma

Ylläpidä kanta-asiakasohjelmaa, joka palkitsee palaavat vieraat esimerkiksi alennuksilla, ilmaisilla öillä tai eksklusiivisilla eduilla. Näin vahvistat pitkäaikaista uskollisuutta ja toistuvia varauksia.

Vapauta aikaa vieraille

Tehosta arkea oikeilla ohjelmistoilla ja vapauta aikaa sille, mikä todella merkitsee – vieraille. Automatisoi rutiinit, yksinkertaista varausprosesseja ja nosta toimintasi tehokkuus uudelle tasolle. Näin voit keskittyä tarjoamaan lämpimän, läsnä olevan ja aidosti mieleenpainuvan asiakaskokemuksen, joka saa asiakkaat palaamaan kerta toisensa jälkeen.



Tarkistuslista

*Näin muutat yksittäiset varaajat
palaaviksi kantaasiakkaiksi*



Kerää yhteystiedot ajoissa



Hyödynnä automaattisia viestejä ennen, aikana ja jälkeen vierailun



Varmista että yhteystiedot ovat aina helposti löydettävissä



Tarjoa alennuskoodit palaaville asiakkaille



Personoi asiakaskokemus



Tarjoa kanta-asiakasohjelma



Vapauta aikaa henkilökohtaiseen palveluun

Näihin strategioihin keskittymällä rakennat vahvoja ja pitkäkestoisia asiakassuhteita – ja saat vieraasi palaamaan yhä uudelleen. Kun he kokevat aidosti olonsa arvostetuksi ja saavansa parempia etuja, varaavat he jatkossakin suoraan verkkosivuiltasi.

YHTEENVETO

Hallitse kolme ydinasiaa (Yhdellä alustalla)

Kuulostaa helpolta, mutta toteutus vaatii oikeat keinot – ja juuri niistä menestys alkaa. Suorien varausten kasvattaminen ei ole sattumaa, vaan kokonaisvaltaisen strategian tulos: huippuunsa hiottu verkkosivusto, selkeä erottuminen OTAKANAVISTA ja vahva panostus asiakasuskollisuuteen.

Kun nämä kolme osa-aluetta ovat hallussa, luot varauspolun, joka tuntuu vieraille yhtä aikaa vaivattomalta ja vakuuttavalta – ja saa heidät palaamaan kerta toisensa jälkeen. Turvallinen maksaminen, personoidut elämykset ja eksklusiiviset tarjoukset rakentavat luottamusta asiakaspolun jokaisessa vaiheessa.

1

Optimoi

verkkosivusi
suoria varauksia
varten

2

Erottaudu

OTA-kanavista

3

Vahvista

asiakaskokemusta
ja tee varaajista
palaavia asiakkaita

Oletko valmis kasvattamaan suorien varaustesi määrää?

Autamme sinua viemään tämän oppaan opit käytäntöön ja muuttamaan ne konkreettiseksi kasvuksi. [Varaa demo](#) ja näe, miten voit ottaa myynnin paremmin omaan hallintaasi.

Website: visit.com

E-mail: sales@visit.com



Varausmoottori:

Integroituu suoraan sivuillesi



Kanavahallinta:

Synkronisoi OTA-kanaviin sekä tarjoamiimme eksklusiivisiin kanaviin



Kanta-asiakasohjelma:

Palkitse palaavia asiakkaitasi ja rakenna asiakasuskollisuutta



Markkinointityökalut*:

Automatisoi kommunikaatiosi ja mainosta tarjouksiasi



FrontDesk:

Sujuvoita päivittäistä työtä ja paranna asiakaskokemusta



Reputation Management:

Hyödynnä tekoälyä maineesi hallintaan ja kehittämiseen

Markkinointityökalut Edistyneempään markkinointiin tarjoamme useita integraatioita, joiden avulla saat enemmän irti tekemisestäsi.*