

Fiche d'information réservations directes

À faire

Site Internet

- Conception claire et conviviale (navigation compréhensible et intuitive)
- Placer les incitations à la réservation directe sur la page d'accueil (p. ex. bon pour l'espace bien-être, offres en exclusivité et réductions de prix)
- Mettre en évidence la garantie Best Price
- Placer des appels à l'action, p. ex. «Réservez sans plus attendre!» (call to action button)
- Intégrer un système de réservation directe bien visible et facile à utiliser, ainsi qu'un formulaire de demande sur la disponibilité actuelle
- Conception réactive (adaptée au terminal utilisé par le client) et attrayante
- Proposer une communication directe via messagerie instantanée ou formulaire de contact
- Intégrer une évaluation par les clients

Autres mesures

- Améliorer la présence du site Internet dans les résultats de recherche par référencement naturel (SEO)
- Intégrer des programmes de fidélisation pour récompenser les clients réguliers et les réservations récurrentes
- Promotion active des réservations directes via newsletter et médias sociaux

Les avantages de la réservation directe

Plus de bénéfices	Les commissions aux agences de voyage en ligne sont supprimées
Relations directes avec la clientèle	Communication personnelle et individuelle pour créer une relation durable avec le client
Flexibilité dans la structure des prix	Offrir une valeur ajoutée aux clients et augmenter le potentiel de réservation en proposant une structure de prix et des offres flexibles
Contrôle de l'image et de la marque	Renforcer sa propre marque et garder son image de marque sous contrôle
Améliorer la satisfaction des clients	Mieux prendre en compte les demandes ou les préférences en personnalisant les offres
Améliorer les prévisions et la planification	Les réservations directes vous permettent de vous faire une idée plus précise des tendances de réservation