

Narzędzia do wsparcia sprzedaży internetowej w hotelu

2014-10-27

Jeśli zechcemy poszukać noclegu i w wyszukiwarce wpiszemy popularną frazę typu "hotel Łódź" lub bardziej opisowe określenie (np. "tani nocleg Warszawa"), to w wynikach wyszukiwania zazwyczaj pojawiają się nam w pierwszej kolejności najpopularniejsze portale rezerwacyjne.

Rosnąca popularność tego typu serwisów to nowe wyzwanie dla hotelarzy, ale i duża szansa na dotarcie ze swoją ofertą do szerokiego grona odbiorców. Klienci cenią sobie portale rezerwacyjne, ponieważ w jednym miejscu mają możliwość przejrzania i porównania pełnej bazy noclegowej w interesującej ich destynacji. Mają szybką informację o dostępności, cenach i opiniach danego obiektu oraz mogą je porównać z innymi w okolicy. Daje to poczucie pełnej informacji oraz optymalnej decyzji przy wyborze miejsca noclegowego.

Doświadczenie pokazuje, że każdy z funkcjonujących na rynku portali ma swoich stałych użytkowników oraz takich, którzy trafiają tam okazjonalnie dzięki wysokiej pozycji w wynikach wyszukiwania. Bardzo ważne jest dla hotelarzy, aby obserwowali funkcjonujące na rynku portale rezerwacyjne oraz sprawdzali ich popularność i pozycję w wyszukiwarce Google. Powinni mieć pewność, że oferta ich hotelu się tam znajduje, jest aktualna, atrakcyjnie podana i łatwo dostępna do natychmiastowej rezerwacji.

Przeczytaj cały artykuł