



Tips för att synas på bokningssajter

Varför ska vi finnas på bokningssidor?

51% Förväntar sig att kunna kommunicera med boendet via sms eller chattfunktion

53% Söker och bokar resor via mobilen

84% Tycker det är viktigt att boka hos företag de känner till.

87% Jämför pris med i snitt 7 olika sidor

Källa JHT



Det finns många att välja på

Vi tror att Airbnb, Bookings och Tripadvisor kan vara intressant för er. På följande sidor finns tips och råd.



Varför Airbnb?



- **Största och mest välkända** tjänsten för att boka privata semesterhem.
- **Finns och används** av användare från hela världen.
- **Användarvänlig plattform.**
- **Ger dig kontroll**, du kan själv godkänna varje gäst.
- **Låga avgifter** för dig som värd (Airbnb tar betalt av gästen).
- **Smidig betalningsmodell.**
- **Både gäst och boende** recenseras.



Varför Tripadvisor?



- **460 miljoner** unika användare (2019).
- **Finns och används** av användare från hela världen.
- **En plattform** där ”vanliga” människor tyckt till, vilket skapar stor trovärdighet.
- **På Tripadvisor kan** du finnas utan att aktivt ha valt det. Hinn före och ta kontroll över hur din Tripadvisor-sida ser ut innan någon annan gör det.
- **Skapa ett** konto. Som ägare så kan du:
 - Ladda upp bilder och fakta
 - Svara på omdömen
 - Följ dina resultat



Varför Booking.com?



- **Största aktören** av boendebokning online
- **Alla typer av boenden** – hotell, B&B, lägenheter
- **Når alla typer** av gäster, även de som kanske drar sig för att boka ”privat”
- **Bookings debiterar** inte gästerna, de tar en provision från dig (tvärtemot Airbnb)
- **Kan ibland bjuda** in till sena avbokningar då kunden inte förskottsbetalar.
- **Kunden ger betyg till boendet.** Håll koll på de omdömen ni får och besvara.



Bli attraktiv på bokningssidor

- **Fler recensioner**, och helst positiva, ökar chanserna för bokning och ger möjlighet att ta mer betalt. Uppmana därför gäster att lämna recensioner!
- **Särskilt fina** omdömen kan du använda i din marknadsföring, publicera på hemsidan eller dela via sociala medier.
- **Av och till** kommer du få även negativa omdömen. Lär dig av feedbacken och besvara på ett professionellt sätt så behöver det inte vara hela världen.
- **Använd bra** och gärna många bilder! Nio av tio bokar snabbare om bilderna attraktiva.
- **Berätta** det viktigaste först. Bara arton procent läser hela beskrivningen.
- **Var aktiv** och ha en dialog med dina gäster – både när de är på plats **och** digitalt före och efter.
- **Var tillgänglig** och svara aktivt på förfrågningar, så ökar chanserna att ditt boende blir valt.



Bli upptäckt – och vald

- **Fundera över** vilka ord du använder.
- **Vilken målgrupp** har du och vad känner de till om platsen?
- **Skapa långsiktiga relationer.** Årets gäster tipsar sina vänner som blir nästa års gäster.
- **Länka, tipsa** och dela andras aktiviteter och inlägg.
- **Ha information** på engelska, om du har en utländsk målgrupp.
- **Glöm inte den** praktiska informationen på webben (hur reser man hit, hur kan man betala, vad finns att köpa). Allt är inte självklart.