



Чек-лист: как подготовить отель к сезону

Собрали для вас чек-лист по подготовке онлайн-продаж к сезону. Проверьте себя: кликайте на пункты, чтобы поставить галочки.

Заполните информацию на сайте и в поисковиках

- В теге Title на главной странице сайта есть ключевые слова — название объекта, город и указание, что сайт официальный
Например, «Санаторий „Ромашка“ в Московской области — официальный сайт санатория». Эту информацию гости увидят в поисковой выдаче.
- Официальный сайт находится на первых позициях в поисковиках по брендовому запросу
Чтобы проверить позицию официального сайта, введите в поисковике название средства размещения.
- Карточка в справочниках Google и Яндексa заполнена верно
В карточке должны быть актуальные контакты для связи, местоположение, фотографии и ссылка на официальный сайт, а не на сайт посредника.

Сделайте сайт продающим

- Сайт адаптивный
Он быстро загружается и автоматически подстраивается под экраны компьютера и телефона.
- Модуль бронирования сразу виден на главной странице сайта
Его не перекрывают баннеры, чаты и формы обратной связи.

На главной странице есть баннер УТП

Это баннер с конкурентными преимуществами вашего объекта. Например, «бесплатная спа-зона», «дети до 4 лет проживают бесплатно» и другие.

На сайте настроены виджеты для продвижения акций

При клике на виджет гость сразу перейдет к бронированию по акционному тарифу.

На всех страницах сайта есть кнопка «Забронировать»

Кнопка ведет гостя в модуль бронирования, к нужной категории номера или тарифу.

Настройте продажи через модуль бронирования

Гости могут забронировать проживание на сайте, особенно в даты высокого спроса

У всех номеров проставлены цены, доступность, и сняты ограничения на продажу.

У всех тарифов в модуле бронирования есть описание

Гости понимают разницу между тарифами и видят, какие услуги включены в стоимость проживания.

Цены на проживание и доп.услуги продлены на весь сезон

Продлите цены, иначе гости не увидят проживание и доп.услуги в модуле бронирования.

Настроено размещение с детьми

Если ребенок может проживать бесплатно, поставьте в модуле бронирования значение «0», иначе гости не увидят детское размещение.

Welcome- и feedback-письма настроены

Они сообщают гостям об акциях и спецпредложениях, собирают отзывы, предлагают скидки и дают промокоды на будущие поездки.