

## 9 tips om uw vakantiehuis te promotena

# 9 Manieren om uw huis te promoten die u wellicht nog niet overwogen heeft.

Er is één ding die alle huiseigenaren altijd gemeen hebben: meer boekingen willen. Of u nu net gestart bent met de verhuur of u bent al 10 jaar bezig, het promoten van uw vakantiehuis is het belangrijkste wat gedaan moet worden om te verzekeren dat uw huis geboekt blijft worden en u er een goed inkomen aan overhoudt. U denkt wellicht, “Maar dat doet HomeAway voor mij!”. Natuurlijk dragen websites zoals HomeAway voor een groot deel bij aan het succes van uw promotie.



Er zijn echter nog andere manieren om meer aandacht te krijgen voor uw vakantiehuis. Wij hebben hier een aantal promotiemogelijkheden beschreven die voornamelijk gratis of tegen lage kosten gerealiseerd kunnen worden. Neem deze 9 simpele strategieën in acht en vergroot het aantal boekingen in de toekomst.

### 1. E-mail handtekening

U kent ze wel, collega's en vrienden die maar al te graag kettingmailtjes en grappen doorsturen. In plaats van deze de volgende keer te verwijderen, stuur deze door naar deze collega's. Zorg er hierbij voor dat uw handtekening met een link naar uw vermelding op Homeaway.nl is opgenomen in de e-mail. Wellicht dat het doorsturen van e-mailtjes niet uw stijl is, weet u maar nooit waar deze e-mail overal terecht komt. Wellicht dat vrienden van collega's of vrienden op zoek zijn naar een vakantiehuis en uw huis voldoet aan de eisen.

Het beste van deze methode is dat het helemaal gratis is, dus u heeft niets te verliezen.

### 2. Culturele ontmoetingsplekken

Kerken, verenigingen en scholen zijn goede plekken om uw vakantiehuis onder de aandacht te brengen. Hier heeft men vaak het gevoel elkaar te vertrouwen, zonder dat men elkaar echt kent. Het gemakkelijkst is om een advertentie of briefje aan het prikbord te hangen of u kunt vragen om een plekje in een nieuwsbrief of clubblad.

Beschouw het als volgt: Verhuren aan mensen binnen de gemeenschap zorgt ervoor dat u de huurders niet zozeer hoeft te screenen en de meeste mensen kennen u niet goed genoeg om naar een gratis verblijf te vragen.

### 3. Social network websites

U heeft waarschijnlijk al meerdere malen uitnodigingen van vrienden voor

Hyves of Facebook ontvangen. Indien u hier nog niet meer bezig bent geweest wordt het nu tijd. Sociale media is waarschijnlijk één van de gemakkelijkste manieren voor het promoten van uw huis.

Hyves + Facebook: Registreer uzelf, maak een profiel aan en upload foto's van uw vakantiehuis. Vervolgens maakt u vrienden met mensen die u al kent. Het is zo simpel. Via deze methode bereikt u ook vrienden van vrienden en u kunt veelal heel veel foto's plaatsen zonder kosten.

#### 4. **Visitekaartjes**

Tijden zijn veranderd. Visitekaartjes zijn niet meer saai. Ze zijn te verkrijgen in alle kleuren en formaten. Het maakt niet uit welke stijl u kiest, zolang er maar een foto van uw vakantiehuis op staat. Bij Vistaprint.nl kunt u gratis 250 visitekaartjes bestellen. Een foto zegt meer dan duizend woorden, dus bestel uw visitekaartjes vandaag nog.

#### 5. **Foto en Video Sites**

De twee grote namen in het foto en video netwerken zijn Flickr en Youtube. Toegegeven niet alle content of deze website zijn even noemenswaardig, maar dat betekent niet dat u ze direct moet afschrijven.

Flickr voor foto's. Het grote voordeel van Flickr is dat u uw foto's kunt voorzien van tags met zoekbare trefwoorden en uw foto's kunt toevoegen aan "pools". Onderschat de kracht hiervan niet; "tagging" en "pooling" van uw foto's zorgt ervoor dat uw foto's naar boven komen in zoekopdrachten van Flickr gebruikers en vaak neemt Google (zoeken van afbeeldingen) uw foto's ook over. De meeste gebruikers taggen hun foto's ook met de geografische locatie en nabij gelegen attracties om zo zoveel mogelijk mensen te bereiken.

Youtube voor video's. Wist u dat Youtube één van de meest bezochte sites wereldwijd is, na Facebook en Google? Naast dat dit dus een uitstekende manier is om mensen te bereiken kunt u met een video mensen ook net over de streep halen. Maak bijvoorbeeld eens een video van een rondleiding door uw vakantiehuis en post deze. Pas wel op dat uzelf niet op de video zet en vermijdt hierbij dus spiegels. Anders wordt u wellicht zelf de hoofdattractie van de video.

#### 6. **Nieuwsbrieven**

Het op de hoogte houden van voormalige gasten is een geweldige manier voor herhaaldelijke bezoeken. U kunt kiezen voor een traditionele brief per post of een nieuwsbrief per e-mail. Uiteindelijk kunnen beide methodes effectief zijn, het gaat immers om de inhoud.

Ten eerste helpt u de lezer er aan herinneren dat uw accommodatie nog steeds te huur is en welke faciliteiten u te bieden heeft. U kunt uw voormalige huurders op de hoogte brengen van veranderingen die u heeft aangebracht aan de woning. Heeft u iets toegevoegd of uitgebreid aan het huis? Is het standaard 2-persoonsbed nu een kingsize bed geworden? Vertel het hen! Ook belangrijk is het informeren over komende evenementen en andere attracties in de buurt van uw vakantiehuis. Denk hierbij aan nieuwe restaurants of bijvoorbeeld de actuele weersverwachting als u een vakantiehuis in het buitenland verhuurt. Uw huurders zullen het leuk vinden goed overdachte informatie te lezen en wellicht is het genoeg om hen nog een keer te overtuigen voor uw

vakantiehuis te laten kiezen. Tot slot kunt u natuurlijk ook een korting geven voor terugkerende huurders.

#### 7. **Blogs**

Dit is een gevoelige mogelijkheid, vanwege de dunne grens tussen een persoonlijke blog en een zakelijke blog. Het is tenslotte geen typisch advertiekanaal voor uw vakantiehuis, mensen bezoeken uw blog om een kijkje te nemen achter de schermen van uw woning.

Schrijf over wat er in de omgeving gebeurt, plaats foto's van bijzondere dingen en deel de meningen van huurders die het huis verlaten hebben. Wees wel terughoudend met zaken die u liever niet in Google ziet opduiken zoals horror verhalen over uw vakantiehuis, foto's van uw familie en andere zaken die daar niet thuis horen.

#### 8. **Online forums**

Indien u al actief bent op forums, voeg dan een handtekening met informatie over uw vakantiehuis toe. Vergeet de link naar uw vermelding op HomeAway.nl niet. Dit werkt ongeveer hetzelfde als de e-mailhandtekening, maar u kunt veel meer mensen bereiken. Kijk ook of u lid kunt worden van bepaalde reisforums waar u inhoudelijke reacties kunt geven op onderwerpen en zo wellicht ook zelf al gasten binnenhaalt.

#### 9. **Persoonlijke website**

Soms is deze mogelijkheid niet veel meer dan een verlengde van uw vermelding op een portal website zoals HomeAway, maar een goede website kan veel meer dan dat zijn. Een eigen website zou een "plek voor meer informatie" moeten zijn waar u potentiële gasten informeert over zaken die u niet op andere plekken kwijt kunt. Zorg wel voor de basiselementen zoals een goede beschrijving, voldoende foto's, antwoorden op veelgestelde vragen, een gastenboek en andere dingen die u kunt bedenken.

Indien u nog niet overtuigd bent van het nut van een eigen website, denk dan eens na over het volgende: Hoe gaat u de mensen laten weten over uw nieuwe blog, hyves-pagina en komende nieuwsbrief? Hier kunt u deze informatie kwijt.

Hoewel het wellicht moeilijk lijkt, u hoeft echt geen marketing deskundige of computer expert te zijn om deze methoden effectief te gebruiken bij het promoten van uw vakantiehuis. Indien u onverhoopt toch niet verder komt, vraag dan eens een jonger persoon uit uw kennisenkring om u te helpen.