

Wat kan ik doen voor meer boekingsaanvragen?

Er zijn een aantal eenvoudige dingen, die u kunnen helpen het maximale aantal aanvragen voor uw HomeAway-advertentie te ontvangen. Gebruik deze checklist om ervoor te zorgen, dat u alle mogelijkheden gebruikt heeft, om uw aanvragen en boekingen te laten toekomen.

Beantwoord de aanvragen zo snel mogelijk

Een snelle beantwoording op aanvragen is essentieel, om aanvragen om te zetten in boekingen. Onze cijfers laten zien, dat eigenaren, die binnen 3 uur op een aanvraag reageren, hun boekingskansen met 50% verhogen. [Zorg ervoor dat u zo snel mogelijk reageert, door het activeren van de gratis SMS-service.](#)

Vakantiehuisrecensies van voormalig gasten plaatsen

Recensies zijn een van de belangrijkste onderdelen van uw advertentie. Vakantiegangers zoeken op onze site actief naar objecten met recensies, voordat ze een aanvraag versturen. Uit onze evaluaties blijkt dat advertenties met slechts 3 recensies gemiddeld 28% meer aanvragen ontvangen dan advertenties zonder recensie. Zorg ervoor veel recensies te krijgen, door het sturen van een persoonlijke uitnodiging voor een recensie aan voormalige gasten.

Wekelijkse kalender actualiseren

Zorg voor een hoge klassering in de zoekresultaten door wekelijkse uw kalender te actualiseren. Uw advertentie kan eenmaal per week bovenaan de zoekresultaten staan, wanneer u uw kalender actualiseert.

Optimaliseer uw advertentie volgens uw wensen

HomeAway biedt vele mogelijkheden uw advertentie perfect voor u en uw woning aan te passen: Of u nu meer internationale vakantiegangers wilt bereiken door een upgrade of meer aandacht op www.homeaway.nl wilt vestigen. [Meer informatie](#)

Plaats veel aansprekende foto's

Geweldige foto's zijn het belangrijkste verkoopargument voor uw woning. Onze analyses laten zien dat objecten met 9-12 foto's gemiddeld 40% meer boekingsaanvragen ontvangen dan objecten met 4 of minder foto's. In uw advertentie zijn 24 XXL foto's inbegrepen!

Optimaliseer uw advertentie voor zoekmachines

Uit onze ervaringen blijkt dat advertenties met meer dan 300 woorden gemiddeld 55% meer directe bezoekers uit zoekmachines tot gevolg hebben. Zorg, om meer van deze bezoekers te krijgen, ervoor dat u zoveel mogelijk voor vakantiegangers relevante sleutelwoorden vermeld in uw advertentie. Controleer voor elk gedeelte in uw advertentie het volgende: Hebt u volledige beschrijvingen gegeven? Zijn alle relevante keuzevakjes voor de woningkenmerken op het tabblad "Beschrijving" en "Inrichting" aangeklikt?

Actuele en concurrerende huurprijzen ingeven

Vergelijk uw huurprijzen met die van objecten in uw regio, om ervoor te zorgen dat u concurrerend bent. Geef uw huurprijzen ook zo ver mogelijk van te voren op. Vakantiegangers zenden eerder aanvragen voor advertenties met actuele huurprijzen.

Vul elk gedeelte van uw advertentie in

Geef vakantiegangers alle informatie, die ze nodig hebben. Door uitvoerige beschrijvingsteksten en keuzevakjes in uw advertenties hebt u veel mogelijkheden vakantiegangers hun woning op maat aan te bieden. En u kunt de positionering van uw advertentie in de zoekmachines verbeteren.

Activeer uw Google Maps en locatie-informatie

De locatie van uw woning is een van de belangrijkste gegevens voor vakantiegangers. Activeer uw Google Map, zodat vakantiegangers zien, hoe ver bezienswaardigheden, restaurants, enz. zijn. Vink ook alle van toepassing zijnde keuzevakjes op het tabblad "Beschrijving" aan.

Lees regelmatig onze eigenaarsinformatie

We raden u aan, onze Newsletter en tips te lezen. Deze bevatten belangrijke informatie over de vakantiewoningverhuur en tips om uw online-advertentie te optimaliseren.