



# SE VENDRE EN LIGNE SUR SON SITE INTERNET

## Pourquoi vendre en ligne son offre touristique sur son site internet ?

Vous devez être maître de votre image et de votre business, votre site internet permet d'avoir un lien de prospection, de fidélisation, de gestion des prix qui vous est propre.

Vendre en ligne sur son site internet vous permet de garantir à vos clients la meilleure offre, qu'elle soit financière ou par sa valeur perçue (il est plus avantageux de passer en direct).

Vendre en direct vous permet de gérer votre relation client, ce qui est très difficile en passant par des OTA.

## Les éléments techniques à intégrer sur son site internet

D'un point de vue technique, il y a plusieurs facteurs qui influenceront le processus d'achat :

### ● Avoir un site accessible en version mobile.

50% de vos visiteurs sont sur smartphone ou tablette.

Simulez une réservation sur votre site avec votre téléphone pour vérifier que le processus est facile pour vos clients.

### ● Disposez d'un module de réservation.

Le module choisi permet de :

- Consulter une disponibilité,
- Mettre en panier,
- Confirmer la réservation,
- Payer ou bloquer pour un paiement différé,
- Fermer la disponibilité.



Si possible sur tous les plannings à la fois si vous distribuez votre produit chez plusieurs vendeurs.

## Quelles solutions techniques pour intégrer la réservation sur son site ?

Tout d'abord, il est important de se renseigner auprès de son Office de tourisme, de sa fédération, de son label, qui proposent peut-être déjà des solutions de réservation en ligne dont vous pouvez certainement bénéficier.



En Luxembourg belge, un outil régional de commercialisation wallon existe avec Elloha.

Pour plus d'infos : <http://orc.walloniebelgiquetourisme.be>

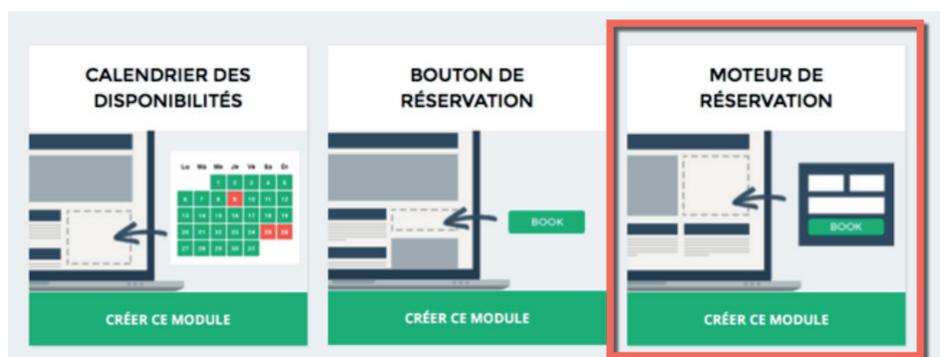
Bien souvent, vous aurez besoin de votre agence web pour intégrer le planning. Dans les cas les plus simples, il s'agit d'un widget de réservation (gadget intégré comprenant le code permettant de rendre la réservation possible sans voir que cela provient éventuellement d'un autre système).

Les solutions techniques sont multiples et dépendent des outils que vous utilisez. Si vous utilisez un « PMS », le widget d'intégration est fourni pour intégrer tout le processus de réservation sur votre site : WuBook, Siteminder, Evivo, Elloha etc.

La plupart des prestataires vous proposent différents modules

- Calendrier
- Bouton de réservation
- Moteur de réservation

Facilitez l'achat et mettez des modules dans tous les endroits clés de navigation pour multiplier les chances de vendre votre produit



## Les points marketing essentiels

Bien entendu, il faut un site internet, et la séduction doit toujours opérer si vous souhaitez convertir un visiteur en client. Parmi les éléments qui vont faciliter la vente en ligne de votre offre, il y en a qui sont évidents, et d'autres qui le sont moins et pourtant bien plus déterminants dans l'acte d'achat.

### Pour les basiques :

- Le descriptif doit être clair et efficace afin de dégager vos avantages concurrentiels.
- Les photos doivent être de très bonne qualité.
- Vos activités ou hébergements, doivent présenter une disponibilité.
- Vos conditions générales et particulières existent et comprennent les possibilités d'annulation, d'arrivée et de départ, d'état des lieux, et règlement des litiges.

### PLANNING DES DISPONIBILITÉS

< Mai 2020 >

Arrivée : Samedi 16 Mai 2020

2 nuits / 150.00 €

2 personnes

**150.00 €**  
2 nuits

RÉSERVER

Lundi	M	M	J	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

#### Tarifs week-end (2 et 3 nuits)

Séjour démarrant le vendredi, le samedi ou le dimanche) : 67 € la nuit

**Tarifs pour un séjour en milieu de semaine (2 nuits minimum) : à partir de 57 € la nuit**

Le prix de votre location inclut la taxe de séjour, les frais d'eau et d'électricité

### CE QUE NE COMPREND PAS LE TARIF

- Prestation de ménage : 45 €

Exemple :

Coûts supplémentaires

Taxe de séjour

Frais de parking

...

Assistance en ligne avec téléphone

Paiement sécurisé

Modes de paiement

...

#### Modalités de réservation

Frais de service

Modalités de paiement :

Règlement 100% de la commande

**Montant à payer maintenant 9,90 €**

## Plus important encore, 2 points qui conditionnent l'intention d'aller jusqu'au bout de l'achat :

● Conforter l'information dans le processus d'achat : lors de l'accès à la disponibilité, les conditions de réservation doivent déjà avoir été présentées. Il ne s'agit pas là des conditions générales de vente, mais des conditions de réalisation du processus de réservation.

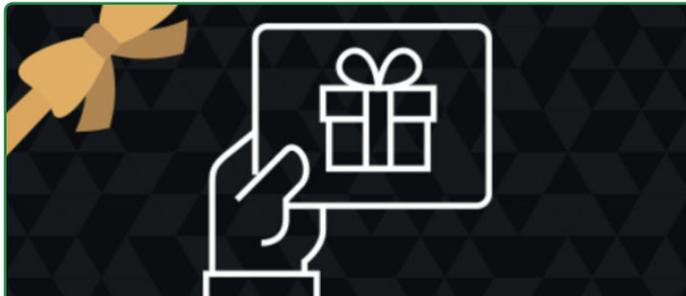
Fournir des règles et des garanties : ce n'est pas après la réservation que le visiteur doit découvrir les garanties que vous proposez.

Aussi, de plus en plus sur les sites de vente en ligne, voyons-nous des éléments de « **rassurance** » avant la réservation : « Paiement sécurisé », « Annulation sans frais » (comme chez Booking parfois)... c'est le « Satisfait ou remboursé » en quelque sorte.

● Vous devez dire si vous acceptez les chiens, les chèques vacances français, ou encore si il y a des suppléments possibles, etc. Toutes ces informations vont ainsi faciliter la conversion finale, car vous le verrez, le nombre de paniers abandonnés, faute d'informations suffisantes (ou de confiance) dépasse les 80% en e-commerce.

## Soyez commerçants !

La plupart de ces outils proposent également des modules promotionnels ou des cartes cadeaux.



CARTE CADEAU

**LA CARTE CADEAU QUI FAIT PLAISIR !**

ACHETER **190 €**

Voir les détails →

### OFFRE SPÉCIALE Promotion 2020

✓ Meilleur tarif pour cette chambre

✓ Offre annulable avec frais ?

**Le prix ne comprend pas :** La taxe de séjour de 0,75€/personne/nuit

**435,00 €**

Pour 3 nuits, 2 pers.

RÉSERVER

*Il ne reste qu'1 chambre*