

Gestion de votre Channel Manager et de vos réservations en direct :



Les 5 règles d'or WuBook

I - Choisissez vos canaux avec soin

Chaque canal a ses forces, ses faiblesses, ses restrictions... Lors de la gestion de votre [Channel Manager](#), assurez-vous que les sélectionnés collent à votre marché et à votre manière de fonctionner.

II - Profitez des forces des portails de réservation

Les OTA vous offrent une visibilité sans égal sur les moteurs de recherche. Profitez-en ! Elles constituent l'une des portes d'entrée à votre site. Proposez-y une offre basique sans extra afin de limiter le montant des commissions à payer.

III - Appropriiez-vous les clients

Bien souvent, un utilisateur voyant apparaître votre hôtel sur Booking.com passera visiter votre page. Faites en sorte qu'il y trouve les informations recherchées sans effort sous peine de le voir s'en aller. C'est à ce stade qu'il deviendra votre client.

IV - Un moteur de réservation adapté et efficace

Votre [moteur](#) devra être capable de se fondre à votre site internet, à sa charte graphique. C'est l'outil qui assurera la conversion de vos visites en réservations. Son efficacité est essentielle.

V – Votre page web est votre vitrine principale

Votre site internet vous représente. Il est important de soigner son design, sa mise en page, ses fonctionnalités. Un utilisateur qui atterrit sur votre site devra y trouver plus d'intérêt que sur un portail. Un prix plus attractif, des extras, des offres promotionnelles... Si tel est le cas, il réservera.