

Location de vacances – Transformez la basse saison en haute saison

Le marketing de votre location de vacances est comme la plupart des choses dans la vie, plus l'effort que vous mettez en elle est important plus les résultats sont au rendez-vous.

Cet article se penche sur un petit effort que vous devez mettre en œuvre, en peu de temps et en augmentant vos chances de transformer un peu de basse saison en un peu de haute saison.

Ok, tout d'abord, parlons de la définition des saisons - Un aperçu très rapide.

Haute saison.

Maintenant, soyons francs, n'importe quel propriétaire de base devrait être en mesure de vendre des semaines en haute saison, il y a après tout une demande plus élevée, des températures plus élevées ou des chances plus élevées de neige (si vous possédez un chalet de ski), c'est pourquoi cette période est appelée haute saison. Les écoles sont en vacances, donc c'est la seule fois que les familles peuvent aller en vacances ensemble.

Donc en résumé : Haute demande - Prix élevés - Haute saison

Mi-saison.

Avec un bon marketing, la tarification ajustée, etc, vous pouvez remplir tout ou partie de votre calendrier pour la mi-saison.

Les groupes d'adultes sans enfants sont en mesure de profiter des prix inférieurs à la haute saison et attendent toujours le beau temps.

Par exemple, le temps peut être trop chaud pour passer des heures sur un terrain de golf en haute saison, mais est parfait pour jouer au golf en milieu de saison.

La mi saison est donc la combinaison de : Demande moyenne - Prix moyens

Basse saison.

Tout d'abord cela concerne beaucoup de temps dans l'année.

Jusqu'à 26 semaines selon où votre propriété de vacances est située, et il est beaucoup plus difficile de louer pendant ces périodes.

Beaucoup de gens n'ont plus envie de vacances en raison de la température plus froide, peut-être plus humide. Les gens préfèrent simplement passer des vacances aux moments les plus chaudes de l'année.

En synthèse : Faible demande - Bas prix égal Basse saison

De nombreux propriétaires se résignent à recevoir peu, voire aucune, réservation dans la basse saison.

La plupart ne font même pas un effort.

Maintenant, comment louer plus ? en basse saison, je passerai bien plus de la moitié de mon

temps à essayer de vendre ces semaines.
Vous devez voir cela comme un défi.

Vous devez voir les semaines vendues en basse saison comme un bonus. Les revenus de ces semaines peuvent facilement s'ajouter à votre revenu annuel et ce revenu peut couvrir les coûts toute l'année du nettoyage de piscine, du jardinier et / ou de l'entretien général de la propriété.

Donc, je vous conseille fortement de passer autant de temps que possible à chercher à louer autant de semaines de basse saison en semaines de haute saison que vous le pouvez.

Il y a un nombre surprenant de façons de le faire, nombreux sont les conseils location courte durée pour louer plus en basse saison.

Par exemple, pensez à optimiser la période des fêtes de fin d'année



Maintenant, vous pouvez dire que Noël et Nouvel An sont déjà en haute saison, et dans une certaine mesure vous auriez raison, les écoles ont fermé, presque tous les adultes ne travaillent pas et c'est plus d'un temps dédié à la famille que toute autre période de l'année.

Mais, Noël et Nouvel An ne sont que des semaines de haute saison si vous avez réellement des réservations pour ces semaines - Voici donc un petit truc que vous pouvez employer pour augmenter vos chances de remplir ces semaines à l'avenir.

Voici le plan

L'idée est de produire une ou deux photos de «Noël» de votre propriété et à un certain moment autour de la mi-octobre (chaque année), vous devez échanger votre photo habituelle en tête de gondole dans les sites Web de listes de location de vacances.

Simple. Un peu d'effort égal une chance beaucoup plus élevée d'une réservation.

Voici pourquoi.

Lorsque les voyageurs à la recherche d'une location en fin d'année viennent sur une page d'annonces et scrollent les photos à la recherche d'une propriété pour passer Noël, ils seront attirés par votre photo de Noël et elle aura plus d'impact que celles montrant des piscines d'été.

Voici comment réaliser concrètement cette technique photo

1/ L'option intérieure.

À un certain stade entre maintenant et la nouvelle année, ou juste après, prendre l'arbre de Noël de votre propre maison, complétez avec des lumières, et autres décorations et mettez-le à côté de la cheminée dans votre location de vacances. Envelopper des boîtes de carton vides avec du papier de Noël et place sous l'arbre, tout comme vous le feriez de vrais cadeaux. Allumez un vrai feu dans la cheminée (en supposant que vous en avez une). Tirez les rideaux, et allumez toutes les lumières de la pièce, y compris celles sur l'arbre.

Pour plus d'inspiration, allez sur <http://images.google.com> et recherchez "cheminée » ou « sapin de Noël »



2/ L'option extérieure.

Voici une autre option qui peut avoir un gros impact, surtout si vous avez de la neige dans

votre région.

Attendez qu'il y ait de la neige au sol, ajoutez peut-être une couronne de Noël sur la porte d'entrée.



Ajoutez quelques branches de sapin sur la porte ou de chaque côté et un élément de premier plan (peut-être construire un bonhomme de neige et un chapeau de père Noël sur sa tête).

Prenez beaucoup de photos, puis sélectionnez votre favorite.

Nous sommes tous sensibles à ces images, qui est exactement pourquoi elles aident à obtenir plus de réservations.

Vous devez prendre ces photos maintenant, en hiver, pour préparer la prochaine année.