



H O N E S T C R E T E

Ο τίμιος έλεγχος 10 σημείων για την ιστοσελίδα του καταλύματός σας

ΜΙΑ ΛΙΣΤΑ ΕΛΕΓΧΟΥ ΓΙΑ ΜΙΚΡΑ ΚΑΤΑΛΥΜΑΤΑ ΣΤΗΝ ΚΡΗΤΙΚΗ ΑΚΤΗ
ΒΑΘΜΟΛΟΓΗΘΕΙΤΕ ΣΕ ΕΙΚΟΣΙ ΤΙΜΙΑ ΛΕΠΤΑ

Χωρίς ορολογία. Χωρίς πρόταση πώλησης μέχρι την τελευταία σελίδα. Μόνο οι δέκα έλεγχοι που κρίνουν αν η ιστοσελίδα σας φέρνει κρατήσεις ή τις χάνει.

01 Οι φωτογραφίες σας απέναντι στα δωμάτιά σας ☐

Σκοτεινές φωτογραφίες από κινητό υποτιμούν ένα όμορφο κατάλυμα· η ευρυγώνια λάμψη του 2014 το υπερτιμά και σας αγοράζει κακές κριτικές. Και τα δύο κοστίζουν χρήματα. Πρόσφατες, τίμιες, φωτεινές φωτογραφίες είναι η διόρθωση με τη μεγαλύτερη απόδοση σε οποιαδήποτε ιστοσελίδα καταλύματος.

ΔΟΚΙΜΑΣΤΕ ΤΟ: Ανοίξτε τη δική σας γκαλερί δίπλα στη γκαλερί σας στο Booking.com. Ποια από τις δύο θα κλείνατε;

02 Ένας καθαρός λόγος για απευθείας κράτηση ☐

Αν η ιστοσελίδα σας προσφέρει την ίδια τιμή και τους ίδιους όρους με τις πλατφόρμες, κερδίζει η πλατφόρμα, γιατί έχει ήδη την κάρτα του επισκέπτη. Η απευθείας κράτηση χρειάζεται έναν ορατό λόγο: καλύτερη τιμή, ένα προνόμιο ή πιο φιλική ευελιξία, δηλωμένο στην πρώτη οθόνη.

ΔΟΚΙΜΑΣΤΕ ΤΟ: Βρείτε την καλύτερη τιμή σας στο Booking, μετά βρείτε τον λόγο για απευθείας κράτηση στη δική σας αρχική σελίδα. Χρονομετρήστε και τα δύο.

03 Το τεστ των πέντε δευτερολέπτων στο κινητό ☐

Οι περισσότεροι επισκέπτες σας σάς γνωρίζουν πρώτα από ένα κινητό, με wi-fi παραλίας. Σε πέντε δευτερόλεπτα πρέπει να δουν τι είστε, πού είστε, περίπου τι κοστίζετε, και ένα κουμπί κράτησης. Όλα τα άλλα είναι διακόσμηση.

ΔΟΚΙΜΑΣΤΕ ΤΟ: Δώστε το κινητό σας σε κάποιον που δεν έχει ξαναδεί τη σελίδα. Μετά από πέντε δευτερόλεπτα ρωτήστε τι κατάλυμα είναι αυτό και πού θα πατούσε.

04 Μετρήστε τα κλικ μέχρι το κλεισμένο δωμάτιο ☐

Κάθε επιπλέον οθόνη ανάμεσα στην αρχική σελίδα και τις επιβεβαιωμένες ημερομηνίες χάνει κρατήσεις. Πάνω από τρία βήματα, ή μια φόρμα που ζητάει αριθμό φαξ, και ο επισκέπτης γυρίζει αθόρυβα στην καρτέλα της πλατφόρμας που δεν έκλεισε ποτέ.

ΔΟΚΙΜΑΣΤΕ ΤΟ: Κάντε μια δοκιμαστική κράτηση από το δικό σας κινητό, με δεδομένα κινητής. Μετρήστε τα πατήματα, μετρήστε τα πεδία, σημειώστε πού αναστενάζατε.

05 Ταχύτητα σε ελληνικό καλοκαιρινό 4G



Ένα βαρύ slideshow που φορτώνει υπέροχα στο wi-fi του γραφείου σας θέλει έντεκα δευτερόλεπτα σε αυγουστιάτικο 4G σε ένα beach bar, και ο επισκέπτης έχει φύγει στο τέταρτο. Η ταχύτητα δεν είναι τεχνική ματαιοδοξία· είναι κλεισμένα δωμάτια.

ΔΟΚΙΜΑΣΤΕ ΤΟ: Τρέξτε το PageSpeed Insights στην αρχική σας σελίδα, καρτέλα κινητού. Κάτω από 60 σημαίνει ότι πληρώνετε για επισκεψιμότητα που μετά χάνετε.

06 Κριτικές πρόσφατες, και δικές σας



Μια μαρτυρία του 2019 λέει περισσότερα απ' όσα θέλει. Φρέσκες κριτικές με ημερομηνίες, στη δική σας ιστοσελίδα, κάνουν την πώληση για εσάς, και η ευγενική απάντηση στις αρνητικές πουλάει ακόμη περισσότερο από τους επαίνους.

ΔΟΚΙΜΑΣΤΕ ΤΟ: Βρείτε τη νεότερη κριτική επισκέπτη που φαίνεται στην ιστοσελίδα σας. Πόσο παλιά είναι;

07 Απαντήσεις πριν από τις ερωτήσεις



Πάρκινγκ, απόσταση από την παραλία, πολιτική για οικογένειες, αργό check-in μετά την καθυστερημένη πτήση: αν ο επισκέπτης πρέπει να σας στείλει email για να τα μάθει, οι μισοί δεν θα το κάνουν. Τα εισερχόμενά σας ξέρουν ήδη τις ερωτήσεις· η ιστοσελίδα σας πρέπει να τις απαντά.

ΔΟΚΙΜΑΣΤΕ ΤΟ: Γράψτε τις πέντε ερωτήσεις που απαντάτε με email κάθε εβδομάδα. Ελέγξτε πόσες απαντιούνται στη σελίδα σε λιγότερο από τριάντα δευτερόλεπτα.

08 Αγγλικά που ακούγονται σαν άνθρωπος



Αυτόματη μετάφραση συν φράσεις όπως «αξέχαστες στιγμές στην καρδιά του παραδείσου» διαβάζονται σαν θόρυβος. Μια τίμια παράγραφος για το ποιος τρέχει αυτό το μέρος και πώς είναι πραγματικά πουλάει περισσότερο από μια σελίδα διαφημιστικής γλώσσας.

ΔΟΚΙΜΑΣΤΕ ΤΟ: Διαβάστε την αρχική σας σελίδα δυνατά, στα αγγλικά. Θα λέγατε πράγματι αυτές τις προτάσεις σε έναν επισκέπτη στο check-in;

09 Ένα κατάλυμα, μία ιστορία



Μια σελίδα που προσπαθεί να καλωσορίσει ταυτόχρονα παρέες για πάρτι, ζευγάρια σε μήνα του μέλιτος και νήπια δεν περιγράφει κανέναν, και ο επισκέπτης δεν καταλαβαίνει αν είναι για εκείνον. Τα καταλύματα που κερδίζουν online λένε καθαρά για ποιον είναι, και αποδέχονται για ποιον δεν είναι.

ΔΟΚΙΜΑΣΤΕ ΤΟ: Ζητήστε από έναν άγνωστο να κοιτάξει την αρχική σας σελίδα για είκοσι δευτερόλεπτα και μετά να περιγράψει το κατάλυμά σας με τρεις λέξεις. Είναι οι τρεις που θέλατε;

10 Τα κλειδιά τα κρατάτε εσείς



Domain, hosting, μηχανή κρατήσεων, Google Business Profile: αν οποιοδήποτε από αυτά το ελέγχει ένας developer που εξαφανίστηκε το 2021, έχετε ένα πρόβλημα που περιμένει τον Αύγουστο. Η ιδιοκτησία των βασικών δεν είναι τεχνικό θέμα· είναι εμπορικό.

ΔΟΚΙΜΑΣΤΕ ΤΟ: Θα μπορούσατε να αλλάξετε σήμερα το τηλέφωνο στην ιστοσελίδα και στο Google profile σας, χωρίς να πάρετε κανέναν τηλέφωνο; Αν όχι, ξεκινήστε από εκεί.

Τώρα μετρήστε τα τικ.

- 8 – 10 Δεν με χρειάζεστε. Ειλικρινά. Κρατήστε τις φωτογραφίες φρέσκες και συνεχίστε.
- 4 – 7 Είστε ο μέσος όρος, και ο μέσος όρος χάνει κρατήσεις στις πλατφόρμες κάθε εβδομάδα. Τα περισσότερα κενά σας είναι γρήγορες, άχαρες διορθώσεις με προφανή απόδοση.
- 0 – 3 Οι προμήθειες που πληρώνετε στις πλατφόρμες χρηματοδοτούν αθόρυβα αυτό το κενό, σεζόν με τη σεζόν. Τα καλά νέα: από εδώ και πέρα, ό,τι διορθώνετε φαίνεται στις απευθείας κρατήσεις.

Αν θέλετε να διορθωθεί, όχι απλώς να διαγνωστεί:

Φτιάχνω τίμιες, γρήγορες ιστοσελίδες για μικρά καταλύματα σε αυτή την ακτή, από το Ηράκλειο: σταθερό κόστος εγκατάστασης, μια μικρή μηνιαία χρέωση που περιλαμβάνει πραγματικές ενημερώσεις, και καμία δέσμευση, γιατί τα κλειδιά θα τα κρατάτε εσείς (βλ. σημείο δέκα). Οι προβολές στους οδηγούς μου είναι συντακτικές και δεν αγοράζονται· αυτή είναι μια ξεχωριστή, απλή υπηρεσία.

[HONESTCRETE.COM/EL/FOR-HOTEL-OWNERS](https://honestcrete.com/el/for-hotel-owners)

