

Як залучити туристів у сільську садибу через Інтернет: 10 інструментів

Статистика та аналітика демонструє стрімкий прогрес розвитку мобільних технологій, що пропонують сьогодні нове середовище для взаємодії споживачів з сектором туризму та закладами проживання, якими є сільські садиби. У найближчі роки зросте кількість туристів, що будуть шукати відпочинок та проживання, за допомогою мобільного телефону.

Власникам приватних садиб, слід реагувати на запити ринку, та максимально використати можливості Інтернет для залучення туристів. Але чи Все ви використали? Пропонуємо вам ТОП 10 популярних інструментів для просування садиби та збільшення кількості туристів, а саме:

1. Сайт приватної садиби

Це один з головних інструментів для залучення туристів та продаж послуг приватної садиби. Створивши сайт, ви одночасно досягаєте кілька цілей, адже це можливість дати відповідь на питання чому вашу садибу слід обрати, це і демонстрація переваг та можливостей садиби, ну й головне – продаж послуг проживання.

Всі інші інструменти, можуть працювати на просування сайту вашої садиби. Але поєднання усіх можливостей збільшить ефективність продаж та збільшить охоплення та присутність послуг сільської садиби у мережі Інтернет.

Запам'ятайте! Сайт має продавати, а не просто інформувати. Ви повинні розмістити чітку інформацію про послуги та ціни. У своїх публікаціях, на сторінках платформи «Школа сільського туризму» ви про це дізнаєтесь більше. Важливо правильно розкрити переваги послуги проживання, показати відмінності від конкурентів та розвіяти будь які сумніви.

2. Інтернет реклама

Так, Ви повинні виділяти бюджет на рекламу, яка у свою чергу повинна продавати ваші послуги. Контекстна реклама, це хороший інструмент для продаж. При введенні певних запитів – ключових слів - в пошуковій системі люди будуть бачити пропозицію від вашої садиби. Для цього треба провести налаштування рекламної кампанії через інструменти **Google Ads**.

Google Ads допоможе досягнути будь-якої мети: залучити на сайт нових відвідувачів, заохотити клієнтів до подальших покупок, збільшити обсяг онлайн-продажів або кількість дзвінків. Так, цей вид реклами вважається одним з найдорожчих, особливо в конкурентних нішах. Але якщо все зробити правильно, підібрати ключові слова, за запитами налаштувати рекламу на цільову аудиторію, направити на сторінку продаж на сайті – то це дасть свій результат.

3. Сторінка приватної садиби у соціальних мережах

Ви повинні бути присутні там, де є ваша цільова аудиторія. І не хочемо чути про те, що Ви не вірите у соціальні медіа, чи у вас на це нема часу. Якщо Ви займаєтесь бізнесом – це для вас.

На сьогодні найбільш популярними є соціальні мережі **Фейсбук, Instahram, YouTube** в яких присутні **2 000 000 000 людей**. Які мають свої переваги та недоліки, які потребують уваги зі сторони власника садиби. Є певні інструкції та правила щодо ефективності використання соціальних медіа в діяльності. Але серед прямих переваг це можливість безкоштовно отримати клієнтів. Для цього слід розробити контент-план та побудувати стратегію продаж через соц. медіа. Важливо правильно заповнити профіль сторінки, налаштувати можливості що пропонує соціальна мережа. Таким чином, зайшовши на сторінку закладу розміщення, наприклад, в Facebook, клієнт може отримати необхідну інформацію про приватну садибу, та забронювати номер, скориставшись зручною і звичною формою. Крім того, за допомогою SocialConversion готелі можуть пропонувати бронювання за спеціальними цінами і інші вигідні варіанти, доступні лише в соціальних мережах. Звичайно ви також можете робити платне просування послуг сільської садиби, збільшуючи охоплення та продажі.

4. Google My Business

Основна перевага – видача пошукових ключових запитів, при запиті користувачами, що дозволяє власникам невеликих бізнесів просувати свій бізнес у пошуку.

Для цього треба мати зареєстрований Google-акаунт, електронна пошта Gmail. Для ваших потреб, Google пропонує можливості: бізнес прив'язаний до конкретного місця, що посилює видимість сторінки у результатах пошуку при фізичному наближенні до закладу. Ви повноцінно керуєте сторінкою, яка може містити всю інформацію про приватну садибу, від режиму роботи, до інформації про послуги, рекомендації. Якщо цікаво, то вже скоро ми про це розповімо більше.

5. Карти Google Maps

Це ще один інструмент, що пропонує Google. Якщо у вас грамотно заповнені картки приватної садиби на Google Maps, то потенційному клієнту буде легше оцінити вашу приватну садибу, зрозуміти чи підходить вона йому, зрозуміти, як доїхати. Потенційний гість відразу буде бачити місце розташування, наявні фотографії, зможе прокласти маршрут, по якому можна дістатися до садиби, та прочитати реальні відгуки про якість послуг садиби. Як результат, Ви зможете отримати цільових клієнтів, причому безкоштовно. Але це лише частина комплексу маркетингу, яка дасть Вам ще й додаткову рекламу.

6. Онлайн системи бронювання для сільської садиби

Для багатьох туристів, фраза «бронювати проживання через Інтернет» та booking.com це синоніми. Адже сьогодні booking.com найпопулярніша система онлайн бронювання послуг проживання. Варта уваги й система Airbnb.com. Кожна з них має свої правила, переваги та недоліки. Окрім того, ви можете скористатись і іншими системами, які у свою чергу будуть вам гарною рекламою, а ви самі визначатимете скільки номерів, на який період виставляти на продаж. Звичайно цьому треба вчитись, та реагувати на тренди. Дуже важливим є правильний опис приватної садиби.

7. Блог сільської садиби

Ви також можете скористатись безкоштовною фішкою Google та створити власний блог на платформі Blogger.com, що дозволить збільшити присутність сільської садиби у мережі Інтернет, збільшить її привабливість та сприятиме зростанню продаж послуг. Сервіс пропонує обрати різноманітний дизайн, структуру.

Пам'ятайте, що той блог дозволить Вам підтримувати контакт з клієнтами, надаватиме їм корисну інформацію та збільшить видимість вашої приватної садиби у пошукових системах. Ми на сторінках платформи «Школа сільського туризму» будемо давати корисні поради про те, як писати цікаві публікації для своїх гостей.

8. Електронні розсилки

Повноцінно розкривайте потенціал електронної пошти. Оскільки сьогодні багато людей полюбляє щороку для відпочинку обирати ті самі місця, скористайтесь повноцінним **email-маркетингом**, та нагадайте вашим клієнтам про себе, запропонуйте їм спеціальні умови для проживання. Про те, як правильно оформити розсилку, читайте в наших подальших рекомендаціях.

9. Сайти каталоги

Так, вони є і це теж хороші інструменти для просування та продаж послуг проживання у сільських садибах. В Україні, в залежності від області, є популярні та менш популярні каталоги, туристичні портали локального та національного рівня, що пропонують платні та безоплатні послуги розміщення інформації про приватну садибу. При умові правильного, повного опису, якісних фото, чітких та зрозумілих пропозицій, це дієвий інструмент просування послуг приватних садиб.

Серед рекомендованих:

- Путівник по Україні <https://ua.igotoworld.com>
- Сайт Відпочинок в Карпатах <https://www.karpaty.info>
- Каталог сайтів <http://mandrivka.net>
- Зручно тревел <https://zручно.travel>

- Сайт по Закарпаттю <https://tourinform.org.ua>

10. Популярні блогери

Співпраця з популярними блогерами, що мають свої сторінки в соціальних медіа чи блоги, може Вам принести нових прихильників та нові продажі. Ви можете запросити та надати послуги проживання по бартеру блогеру, який у свою чергу у подальшому зробить публікацію на своєму блозі. А вже потім його підписними, при умові файного репортажу, приїдуть до вас. Подібні формати не завжди сприймаються читачами як реклама, тому є дієвим каналом збільшення охоплення потенційних клієнтів та сприяє залученню туристів.

На порталі «Школа сільського туризму» ми будемо навчати Вас, яким чином правильно та ефективно використовувати онлайн для просування та продаж послуг сільської садиби.

Якою є структура сайту приватної садиби

<https://school.tourinform.org.ua/yakoyu-ye-struktura-sajtu-pryvatnoyi-sadyby/>

Як написати текст про сільську садибу

<https://school.tourinform.org.ua/yak-napysaty-tekst-pro-silsku-sadybu-na-sajt/>