Réussir sur Booking.com :

Guide pratique pour lancer et booster vos annonces



En collaboration avec

SMOOBU | Booking.com

Table des matières

Pourquoi lister vos locations saisonnières sur Booking.com ?

- Une exposition mondiale pour capter les réservations de dernière minute 03
- Une interface utilisateur intuitive pour une gestion professionnelle 03
- Une assistance 24/7 dédiée aux partenaires 03
- Des options de paiement flexibles et sécurisées 03
- Une confiance et une crédibilité accrues pour rassurer les voyageurs 04

Vos premiers pas sur la plateforme

- Inscription sur Booking.com 04
- Créez votre annonce 04
- Gérez le calendrier et l'affichage des prix 04
- Caractéristiques spéciales pour la location saisonnière 04
- 2 modèles de réservations 05
- Synchronisation automatique avec le Channel Manager 05
- Traitement des paiements Smoobu 05
- Publiez votre annonce et recevez vos premières réservations 05

Stratégies d'experts pour optimiser vos performances

- Parcours voyageur : Les 3 étapes clés 06
- Mettez fréquemment à jour vos disponibilités 06
- Optimisez vos photos et votre description 06
- Tirez parti du programme de fidélité Genius 06
- Captez le marché des voyageurs mobiles 07
- Utilisez l'accélérateur de visibilité 07

La clé du succès : L'automatisation avec Smoobu et cas pratique

- Mais au fait, qu'est-ce que Smoobu ? 07
- Smoobu : Partenaire Connectivité Premier Plus de Booking.com 2026 08
- L'automatisation en pratique : Comment Camille gère ses réservations Booking.com avec Smoobu 08-10

Comment connecter Booking.com à Smoobu ?

- Avant de commencer 11
- Étape par étape 11-14

Conclusion : Smoobu & Booking.com, le duo gagnant pour votre activité 15

Pour aller plus loin : Bibliothèque de liens utiles 15

Ressource annexes

- La checklist pour cartonner sur Booking.com 16
- Foire aux questions : Les conseils d'experts Booking.com 16-17

Introduction

L'état de la location saisonnière en 2026 et la nécessité d'une présence multi-plateformes

Le marché de la location saisonnière est en constante évolution. Selon notre rapport **Smoobu Perspectives 2026**, basé sur l'analyse de plus de 200 000 réservations, la demande touristique reste extrêmement solide, mais le comportement des voyageurs s'est transformé en profondeur.

Aujourd'hui, près de 41,7 % des réservations s'effectuent à la dernière minute (dans les 7 jours précédant l'arrivée). Les voyageurs comparent activement les offres, recherchent le meilleur rapport qualité-prix et utilisent de plus en plus la technologie, notamment l'intelligence artificielle, pour planifier leurs séjours. Dans un marché européen ultra-compétitif comptant plus de 4 millions d'annonces actives, se démarquer ne dépend plus seulement de l'emplacement ou du prix. La professionnalisation de votre activité et la qualité de l'expérience offerte sont devenues votre véritable avantage concurrentiel.

Pour capter cette demande de plus en plus tardive et exigeante, se reposer sur un seul et unique canal d'acquisition est devenu une stratégie risquée. La diversification est la clé. C'est ici qu'entre en jeu le géant incontesté du secteur : **Booking.com**. En tant que leader mondial des réservations en ligne, la plateforme affiche des chiffres qui donnent le vertige, Booking.com a enregistré plus de 1.8 milliards de voyageurs depuis 2010.

Cependant, jongler entre plusieurs canaux peut rapidement devenir complexe. C'est pourquoi cette stratégie multi-plateformes doit impérativement s'accompagner d'un logiciel de gestion de location saisonnière performant comme Smoobu, pour automatiser vos opérations et vous libérer du temps.

Découvrez dans cet ebook la recette pour faire de Booking.com et Smoobu vos meilleurs alliés et comment optimiser vos performances sur la plateforme.



Pourquoi lister vos locations saisonnières sur Booking.com ?

Vous êtes propriétaire d'une location saisonnière ou vous souhaitez professionnaliser votre activité pour faire face aux défis de 2026 ? Booking.com peut véritablement transformer vos résultats en vous apportant une visibilité mondiale et une crédibilité immédiate.

Voici les 5 avantages majeurs à publier l'annonce de votre propriété sur cette plateforme incontournable.

1. Une exposition mondiale pour capter les réservations

Le principal avantage de Booking.com réside dans son audience colossale. La plateforme vous permet d'attirer des voyageurs internationaux et locaux tout au long de l'année. Face à des voyageurs qui réservent de plus en plus tardivement, la force de frappe de Booking.com est votre meilleur atout pour remplir votre calendrier en basse saison et limiter les nuits invendues.

2. Une interface utilisateur intuitive pour une gestion professionnelle

La plateforme propose un tableau de bord complet (l'extranet) pensé pour faciliter la vie des propriétaires. De la mise à jour de vos disponibilités à la gestion de vos tarifs, tout est centralisé. De plus, l'accès à des rapports de performances détaillés vous aide à analyser votre marché et à ajuster votre stratégie rapidement, un atout indispensable dans un secteur devenu hautement compétitif..

3. Service client 24h/24, 7h/7

Booking.com propose un service client disponible 24 h/24 et 7 j/7 afin d'aider ses partenaires et ses voyageurs à résoudre leurs questions et les problèmes imprévus liés aux réservations, garantissant ainsi une expérience d'hébergement sûre et fiable. En cas de problèmes techniques liés à la connexion, veuillez d'abord contacter votre fournisseur d'accès Internet afin qu'il puisse examiner la situation et la signaler à Booking.com si nécessaire.

4. Des options de paiement flexibles et sécurisées

Finies les sueurs froides liées aux encaissements ! Grâce au service "Paiements par Booking.com", la plateforme se charge de sécuriser les transactions pour vous. Vous bénéficiez d'une grande flexibilité et pouvez choisir comment et quand vous recevez vos fonds (par virement bancaire ou carte de crédit virtuelle). Cette sécurité financière est un atout majeur pour protéger vos revenus.

5. Une confiance et une crédibilité accrues pour rassurer les voyageurs

Les voyageurs de 2026 analysent le rapport qualité-prix avec beaucoup d'attention. Le fait d'être référencé sur Booking.com confère un véritable sceau de confiance à votre propriété. Le système de réservation sécurisé et les avis authentiques rassurent immédiatement vos futurs voyageurs. Une excellente réputation sur cette plateforme est un puissant levier qui aura un impact direct sur votre taux de conversion.

Vos premiers pas sur la plateforme

Vous avez pris la décision de profiter de la puissance internationale de Booking.com ? C'est une excellente stratégie. L'inscription est un processus accessible. Découvrez comment mettre votre propriété en ligne facilement à travers 8 étapes clés.

1. Inscription sur Booking.com

Le processus d'inscription se déroule sur la page de partenariat de Booking.com. Nous vous conseillons de créer votre profil avec votre adresse e-mail le plus tôt possible, même si vous ne souhaitez pas commencer à louer votre location saisonnière dans l'immédiat. L'étape la plus importante est la vérification de l'adresse de votre propriété. Si Booking.com utilisait historiquement l'envoi d'un courrier postal, la plateforme propose aujourd'hui des méthodes beaucoup plus rapides, comme la vérification vidéo via leur application mobile Pulse ou directement depuis l'extranet.

2.Créez votre annonce

Il est temps de mettre votre location saisonnière en valeur ! Les photos sont primordiales pour capter l'œil du voyageur. Cependant, ne négligez pas vos textes. Booking.com accorde une grande importance au "Score de la page de l'établissement". Renseignez méticuleusement la description de votre propriété, la liste de vos équipements, ainsi que les attraits de votre quartier pour atteindre les 100 %. Cela optimisera vos mots-clés et boostera naturellement votre référencement dans les résultats de recherche.

3. Gérez le calendrier et l'affichage des prix

Vous devez maintenant indiquer les disponibilités de votre propriété et définir vos tarifs. Booking.com offre d'innombrables possibilités en matière de tarification (tarifs non remboursables, réductions long séjour, etc.). Prenez le temps de configurer votre stratégie tarifaire. Si vous avez le moindre doute, l'assistance de Booking.com se fera un plaisir de vous guider.

4. Caractéristiques spéciales pour la location saisonnière

Booking.com étant à l'origine un portail pensé pour l'hôtellerie, vous devez tenir compte de quelques particularités de paramétrage. Si vous disposez de plusieurs propriétés à la même adresse (par exemple, une grande bâtisse divisée en plusieurs appartements distincts), vous n'avez besoin que d'un seul identifiant d'établissement principal, sous lequel vous créerez plusieurs types d'unités. À l'inverse, si vous possédez plusieurs propriétés dans des lieux géographiques différents, vous aurez besoin d'un identifiant distinct pour chacune d'elles. Dans tous les cas, pour la location saisonnière, veillez à toujours fixer la disponibilité maximale à « 1 » par unité.

5. 2 modèles de réservations

Booking.com vous offre un contrôle total sur votre établissement en vous permettant de choisir entre deux modèles de réservation :

- **Réservations instantanées :** Les voyageurs réservent instantanément sans approbation manuelle de votre part. Bien que cela représente un gain de temps considérable et s'avère très pratique pour les clients, cela exige une discipline absolue. Vos calendriers doivent être parfaitement à jour sur toutes vos plateformes pour éviter les doubles réservations. En cas de surréservation, vous serez dans l'obligation de reloger les clients, et les frais supplémentaires seront à votre charge.
- **Demande de réservation :** Cet outil vous accorde 24 heures pour examiner et accepter ou refuser une demande de réservation. Il vous offre une tranquillité d'esprit en vous permettant de vérifier vos autres calendriers au préalable, ce qui élimine le risque de surréservation. Vous pouvez également utiliser la messagerie avant la réservation pour discuter avec les clients, vérifier que votre logement répond à leurs besoins spécifiques (comme l'accessibilité) et préparer des petites attentions personnalisées pour leur séjour.



6. Synchronisation automatique avec le Channel Manager Smoobu

Pour éviter tout stress lié aux doubles réservations, la solution est simple : automatiser la mise à jour de vos calendriers. C'est exactement ce que vous propose Smoobu, votre logiciel de gestion de location saisonnière tout-en-un. Grâce à la fonctionnalité **Channel Manager**, vos calendriers sont synchronisés automatiquement et en temps réel entre Booking.com et vos autres canaux. Vous gagnez un temps précieux et gérez votre activité sereinement.

7. Traitement des paiements

La gestion financière s'est considérablement simplifiée ces dernières années. Nous vous recommandons vivement d'activer le service "Paiements par Booking.com". La plateforme se charge alors d'encaisser le voyageur au moment de la réservation. Les fonds vous sont ensuite reversés en toute sécurité via une Carte de Crédit Virtuelle (CCV) ou par virement bancaire. C'est un excellent moyen de sécuriser vos revenus, de réduire votre charge mentale et de faire chuter votre taux d'annulation.

8. Publiez votre annonce et recevez vos premières réservations

Tant que vous configurez votre annonce et que vos calendriers ne sont pas ouverts, votre propriété n'est pas visible par les voyageurs. Une fois toutes vos informations saisies et vérifiées par la plateforme, vous pourrez mettre votre annonce en ligne. Préparez-vous : avec une annonce bien configurée, vos premières réservations ne devraient pas tarder !

Stratégies d'experts pour optimiser vos performances

Le simple fait d'inscrire une propriété sur la plateforme ne garantit pas que les voyageurs la trouvent et la réservent instantanément. Pour transformer les clics en revenus, vous devez comprendre comment raisonne l'algorithme de Booking.com et adapter votre offre aux attentes des voyageurs.

Parcours voyageur : Les 3 étapes clés

Sur Booking.com, le processus de réservation d'un voyageur se divise en trois grandes phases. Il est crucial d'optimiser votre annonce pour chacune d'entre elles :

- **Les résultats de recherche :** Le voyageur utilise des filtres (dates, équipements, prix). Votre objectif est d'apparaître le plus haut possible dans cette liste.
- **Les pages vues :** Le voyageur a cliqué sur votre annonce. Il découvre votre photo principale, vos tarifs, vos avis et vos conditions. Votre objectif est de le séduire.
- **La conversion :** Le voyageur finalise la réservation. Votre objectif est d'éliminer toute friction au moment du paiement.

Voici les meilleures pratiques pour performer à chacune de ces étapes.

Mettez fréquemment à jour vos disponibilités

La disponibilité joue un rôle crucial dans les résultats de recherche. Ouvrez votre calendrier de réservations au moins un an à l'avance pour toucher un public plus large. Même si une grande partie des voyageurs réserve à la dernière minute, anticiper permet de capter les voyageurs prévoyants. Pensez également à adapter vos restrictions de durée de séjour en fonction des événements de votre région (par exemple, réduisez la durée minimum s'il y a un festival ponctuel le temps d'un week-end).

Optimisez vos photos et votre description

La première impression est décisive. Choisissez une photo principale lumineuse et attrayante qui correspond à votre public cible. Rédigez une description précise de votre propriété. Par exemple, si vous ciblez les télétravailleurs, mettez en avant une photo de votre espace bureau et mentionnez explicitement la vitesse de votre Wi-Fi. Des attentes claires minimisent les questions inutiles et, surtout, préviennent les avis négatifs.

Tirez parti du programme de fidélité Genius

Le programme partenaire Genius est un levier marketing incontournable pour mettre en valeur votre propriété. En rejoignant ce programme, vous ciblez directement une clientèle fidèle qui a tendance à dépenser davantage lors de ses séjours.
Saviez-vous que 33 % des voyageurs en location saisonnière ont déjà atteint le niveau Genius 2 ou 3 ? Ces voyageurs de qualité privilégient les réservations directes sur la plateforme et disposent d'un budget souvent plus élevé. C'est une excellente opportunité pour attirer des voyageurs premium et maximiser la rentabilité de votre propriété !

Captez le marché des voyageurs mobiles

Une part immense des recherches s'effectue aujourd'hui depuis un smartphone. Mettre en place un tarif mobile spécifique est un excellent moyen de cibler les voyageurs de dernière minute, souvent sensibles aux prix. Les propriétés qui activent cette option enregistrent en moyenne 22 % de réservations supplémentaires de la part de cette audience mobile.

Utilisez l'accélérateur de visibilité

Si vous avez besoin d'un coup de pouce ponctuel (par exemple en période creuse ou suite à une annulation), Booking.com propose un accélérateur de visibilité. Moyennant une légère augmentation temporaire de votre commission, vous pouvez cibler des dates spécifiques ou des voyageurs provenant de pays particuliers pour faire remonter votre annonce en tête des résultats.



La clé du succès : L'automatisation avec Smoobu et cas pratique

Gérer une annonce sur Booking.com offre des opportunités de revenus supplémentaires et donc potentiellement de booster votre rentabilité. Complémentairement aux revenus, vous pouvez aussi optimiser votre temps. Face à la multiplication des tâches quotidiennes, l'utilisation d'un logiciel de gestion de location saisonnière complet n'est plus un luxe, c'est une nécessité.

Mais au fait, qu'est-ce que Smoobu ?

Bien plus qu'un simple logiciel de gestion, Smoobu est le véritable centre de contrôle de votre activité de location saisonnière. C'est la solution tout-en-un qui vous libère l'esprit :

- Gérez toutes vos opérations de la réservations au check-out depuis une interface unique.

- Centralisez toutes vos réservations sur un seul tableau de bord,
- Synchronisez vos calendriers en temps réel (Booking.com, Airbnb, Abritel...) et dites adieu au stress des doubles réservations,
- Automatisez vos échanges avec les voyageurs.

Gagnez du temps, simplifiez vos opérations et maintenez une expérience voyageur positive.



Smoobu : Partenaire Connectivité Premier Plus de Booking.com 2026

Le programme Partenaires Connectivité de Booking.com met en lumière les fournisseurs de logiciels d'exception qui font preuve d'une excellence remarquable en matière de performance, de qualité de service et de fiabilité de connexion.

Le statut Premier Plus, qui représente le niveau le plus élevé de ce programme, récompense une collaboration continue et fructueuse avec Booking.com, ainsi que notre capacité à offrir une expérience exceptionnelle aux hôtes de location saisonnière. Pour vous, cela se traduit concrètement par une connexion plus rapide, une stabilité renforcée, ainsi que des outils et des analyses en parfaite adéquation avec les standards de Booking.com.

Cette distinction souligne notre engagement quotidien et l'accomplissement de notre mission : simplifier l'art de la gestion de votre location saisonnière. Votre activité, selon vos propres règles. C'est également le reflet du partenariat solide et basé sur la confiance que nous avons bâti avec Booking.com au fil des années. Nous sommes extrêmement enthousiastes à l'idée de continuer à approfondir cette relation, afin de vous apporter toujours plus de valeur ajoutée en tant qu'hôte.

L'automatisation en pratique : Comment Camille gère ses réservations Booking.com avec Smoobu

Pour comprendre comment tirer le meilleur parti de ce duo gagnant, prenons l'exemple de Camille. Propriétaire de deux magnifiques propriétés sur la côte, elle a décidé de professionnaliser son activité de location saisonnière en s'inscrivant sur Booking.com pour booster sa visibilité.
Cependant, jongler entre plusieurs plateformes est vite devenu chronophage. Pour automatiser ses opérations répétitives et retrouver sa liberté, elle a opté pour le **logiciel de gestion de location saisonnière** Smoobu.

Découvrez comment Camille utilise les fonctionnalités de Smoobu au quotidien pour exceller sur Booking.com !

La fin du stress des doubles réservations

- **Avant :** Camille gérait ses calendriers manuellement. Dès qu'une réservation tombait sur Booking.com, elle devait courir bloquer les dates sur ses autres plateformes.
- **Avec Smoobu :** Camille a connecté ses canaux de réservations à notre Channel Manager. Désormais, tout est synchronisé en temps réel. Chaque nouvelle réservation Booking.com apparaît instantanément dans son Système de réservation (PMS) centralisé. Elle a une vue d'ensemble claire et a définitivement éliminé le risque de double réservation.

Une communication fluide et sans effort

- **Avant :** Elle devait copier-coller des messages pour confirmer la réservation (ou pire, les réécrire), donner les instructions d'arrivée et remercier le voyageur après son départ.
- **Avec Smoobu :** Grâce à la Communication voyageur, elle a configuré des messages automatisés et personnalisés qui se déclenchent selon des triggers temporels. L'intégration parfaite avec Booking.com lui permet d'envoyer des informations ultra-personnalisées à la seconde près. Ses voyageurs sont ravis de cette réactivité professionnelle.

Une expérience mémorable (et des avis 9/10+)

- **Avant :** Camille laissait un livret d'accueil en papier sur la table du salon, souvent corné ou perdu par les voyageurs.
- **Avec Smoobu :** Elle envoie automatiquement un lien vers son Guide Voyageur numérique avant l'arrivée. Ses clients Booking.com y retrouvent le code de la boîte à clés, le mot de passe Wi-Fi, mais aussi ses restaurants préférés et ses conseils locaux. Résultat : une expérience sans friction qui booste ses notes et l'aide à briller dans les resultats de recherche Booking.com.

Une coordination parfaite avec son équipe de ménage

- **Avant :** Elle devait envoyer des SMS quotidiens à son prestataire pour l'informer des arrivées et des départs Booking.com, au risque de faire des erreurs.
- **Avec Smoobu :** Grâce à la fonctionnalité Permissions, Camille a créé un accès limité pour son équipe de ménage. Ils peuvent consulter les plannings d'entrées et de sorties en temps réel, sans avoir accès aux données financières sensibles. Ses propriétés sont toujours impeccables à temps.

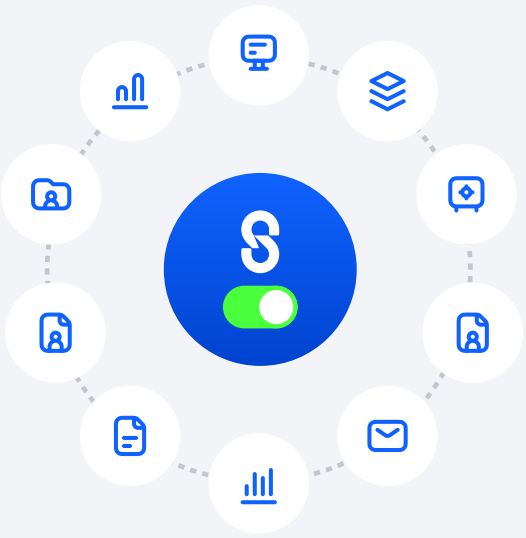
Fidéliser pour générer des réservations directes

- **Avant :** Les voyageurs Booking.com de Camille l'année précédente ne savaient pas comment la contacter pour réserver en direct l'année suivante.
- **Avec Smoobu :** Camille a utilisé le Créateur de site internet pour concevoir sa propre vitrine en quelques clics, en y intégrant le Moteur de réservation. Ainsi, lorsqu'un voyageur satisfait souhaite revenir, il réserve en direct, sans aucune commission supplémentaire pour Camille !

La tranquillité d'esprit, où qu'elle soit

Aujourd'hui, Camille n'a plus besoin de jongler entre une multitude d'applications. Avec l'application mobile Smoobu dans sa poche, elle pilote son activité de location saisonnière depuis la plage ou en déplacement, tout en s'assurant que son partenariat avec Booking.com tourne à plein régime.

Comment connecter Booking.com à Smoobu ?



Vous êtes déjà prêt.e à profiter de la puissance de Booking.com et Smoobu ensemble ? Découvrez comment connecter vos annonces Booking.com à Smoobu, afin de synchroniser facilement vos réservations, calendriers et informations voyageurs. Ce guide décrit le processus étape par étape pour relier les deux plateformes et s'assurer que les réservations, les tarifs et les paramètres sont correctement transmis pour une gestion efficace de votre ou vos annonce(s).

Avant de commencer

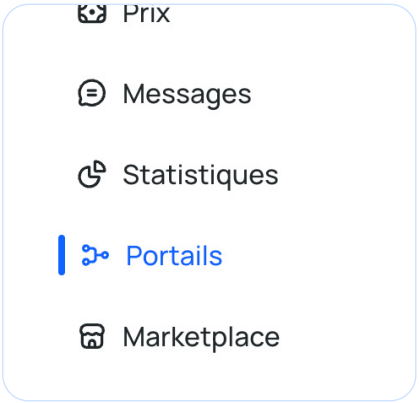
- Veuillez noter que les premières réservations importées (les réservations existant sur Booking.com avant la connexion à Smoobu) ne fournissent que des données limitées.
- Les nouvelles réservations fourniront l'ensemble complet des données et toutes les informations de contact.

Étape par étape

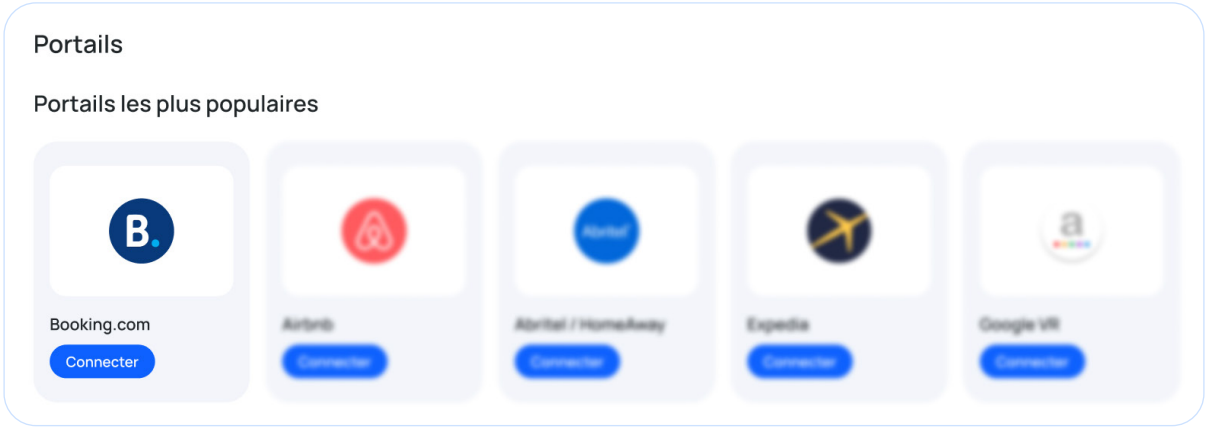
Vous préférez le format vidéo ?
Cliquez sur Play.



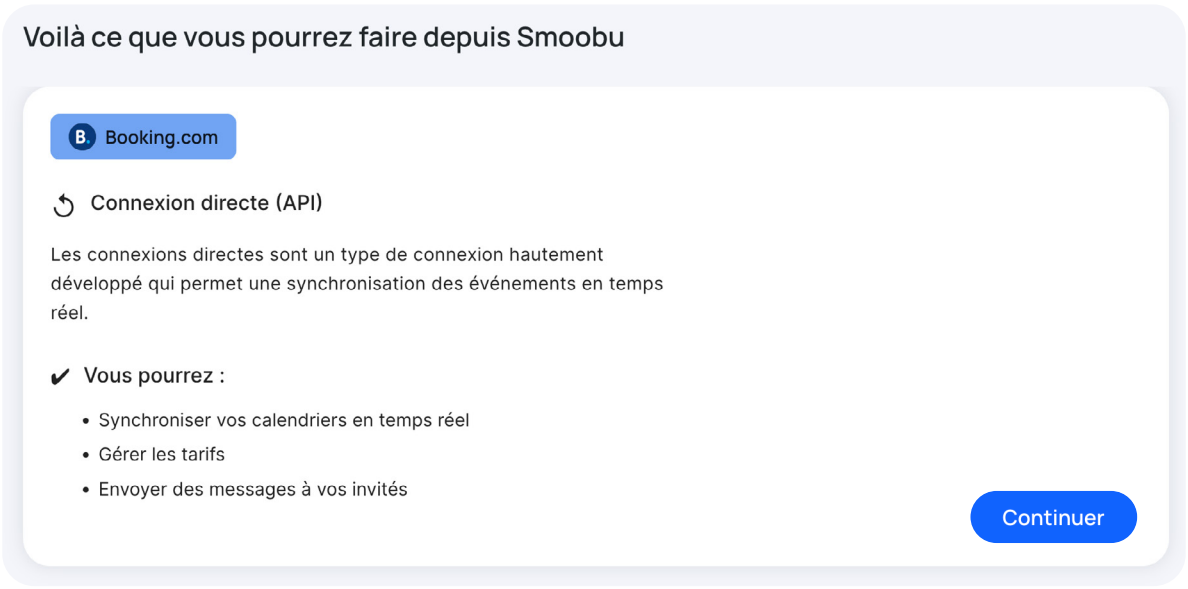
1. Cliquez sur Portails dans le menu de gauche



2. À côté de Booking.com, cliquez sur Connecter

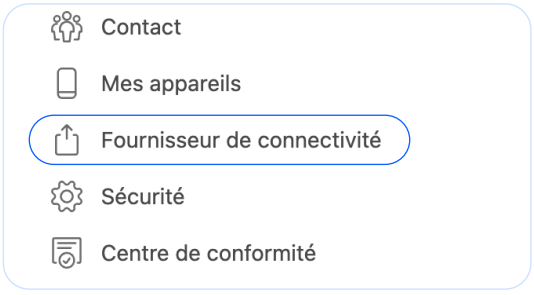


3. Lisez les informations et cliquez sur Continuer



4. Dans un nouvel onglet ou une nouvelle fenêtre, ouvrez l' Extranet Booking.com

5. Cliquez sur Compte
→ Fournisseur de connectivité

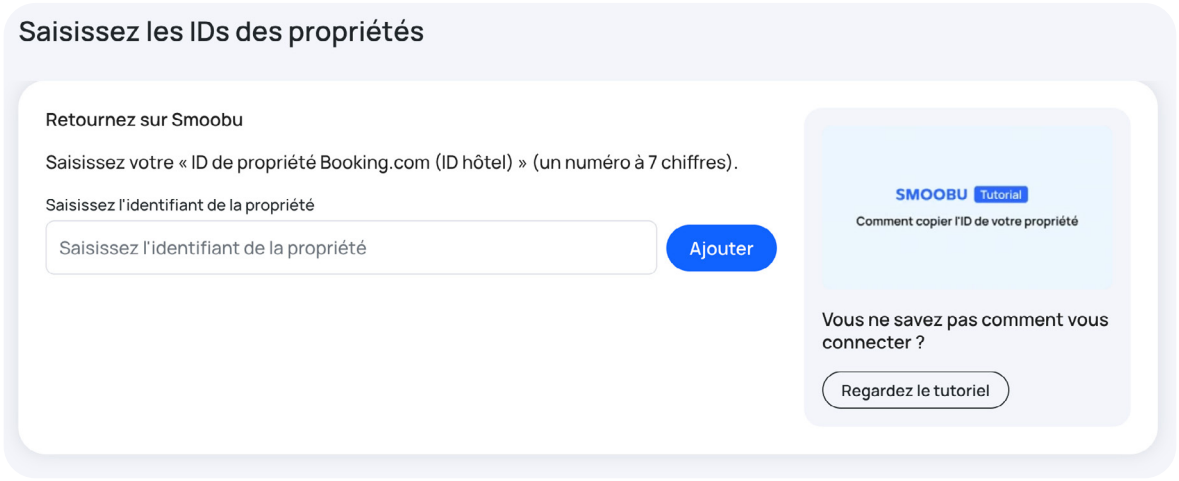


6. Recherchez et sélectionnez Smoobu, cochez la case pour l'accès à l'Extranet (recommandé) et cliquez sur Connecter

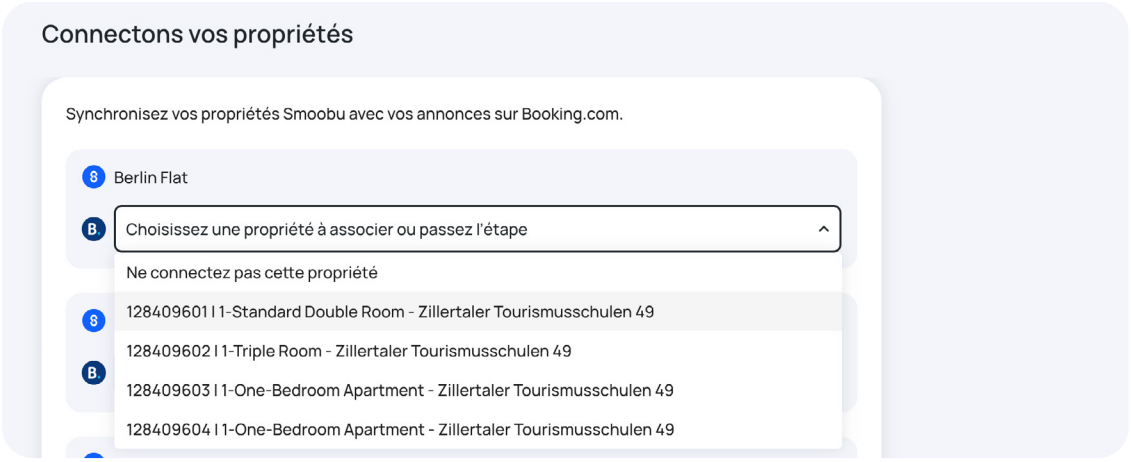
7. Le message "Configuration du fournisseur en attente" s'affiche. Si vous n'avez qu'une seule annonce, revenez à Smoobu. Si vous souhaitez connecter des annonces supplémentaires, répétez les étapes 5 à 7 pour chaque annonce.

8. De retour dans Smoobu, cliquez sur Continuer

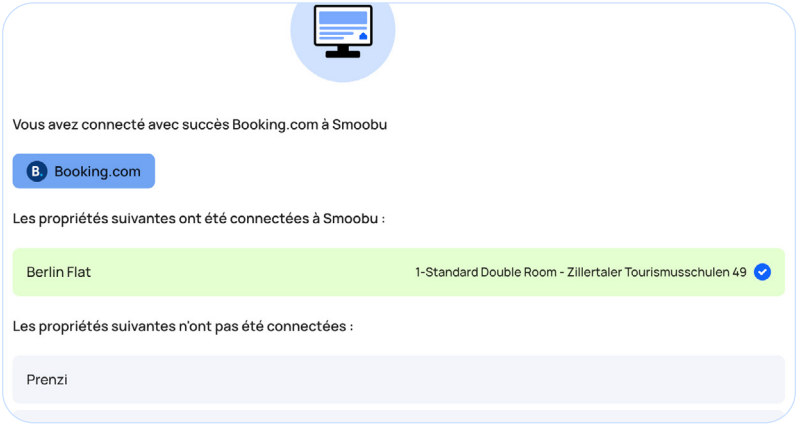
9. Saisissez votre identifiant de propriété Booking.com et cliquez sur Ajouter. Si vous avez plusieurs identifiants de propriété, ajoutez-les un par un. Une fois terminé, cliquez sur Continuer.



10. Associez chaque propriété dans Smoobu à l'annonce Booking.com correspondante, puis cliquez sur Continuer.



11. Toutes vos réservations Booking.com actuelles et futures seront désormais importées dans Smoobu. Cliquez sur Continuer.



12. Activez l'Offre Nouvelle Propriété de Booking.com ou activez les Tarifs Non Remboursables (facultatif). Pour ce faire, cliquez sur "Accéder aux Paramètres" ou sur "Je ferai cela plus tard" pour continuer.



13. Félicitations ! Vous avez connecté Smoobu et Booking.com avec succès. Pensez à connecter tous les autres portails sur lesquels vous êtes référencé et à ajouter vos réservations directes ou dates bloquées afin que votre calendrier Smoobu soit complet à 100 %. Pour en savoir plus, consultez notre Guide du Premier Jour.

Conclusion : Smoobu & Booking.com, le duo gagnant pour votre activité

Associer la visibilité mondiale de Booking.com à l'efficacité redoutable du logiciel de gestion de location saisonnière Smoobu est la stratégie ultime pour faire décoller votre activité.

En automatisant la synchronisation de vos calendriers de réservations et de votre communication, vous vous libérez des tâches chronophages. Vous pouvez enfin vous concentrer sur l'essence même de votre métier : offrir une expérience mémorable à tous ceux qui franchissent le seuil de votre propriété, et voir vos revenus augmenter sereinement.

Prêt à multiplier vos réservations tout en réduisant votre charge de travail ?

Testez Smoobu gratuitement pendant 14 jours (sans engagement, pas de carte de crédit requise), connectez votre compte Booking.com en quelques clics, et profitez dès aujourd'hui de ce duo gagnant pour faire fructifier votre activité de location saisonnière.

Pour aller plus loin : Bibliothèque de liens utiles

- Guides Smoobu sur Booking.com
- Blog Smoobu
- Videos Smoobu
- Centre d aide Smoobu

Ressource annexes

1. La checklist pour cartonner sur Booking.com

Imprimez ou conservez cette checklist pour vous assurer de ne manquer aucune étape dans le lancement et l'optimisation de votre annonce.

Préparez l'annonce de votre propriété

- ☐ **Validez votre inscription :** Créez votre compte sur Booking.com et complétez la vérification de l'adresse de votre propriété (via l'application Pulse ou l'extranet).
- ☐ **Soignez votre vitrine :** Importez au moins 20 à 30 photos de haute qualité (au format paysage) et choisissez une image principale attrayante.
- ☐ **Détaillez votre offre :** Remplissez méticuleusement la description et cochez tous vos équipements pour atteindre un "Score de la page de l'établissement" de 100 %.

Automatisez avec votre logiciel de gestion de location saisonnière

- ☐ **Connectez le Channel Manager :** Reliez Booking.com à Smoobu pour synchroniser vos calendriers en temps réel et dire adieu aux doubles réservations.
- ☐ **Programmez votre Communication voyageur :** Configurez vos modèles d'e-mails automatiques (confirmation, instructions d'arrivée, message de départ) pour offrir une réactivité parfaite.
- ☐ **Personnalisez le Guide Voyageur :** Partagez vos recommandations locales, le code du Wi-Fi et les instructions d'accès dans un livret numérique élégant.

Boostez vos performances

- ☐ **Captez les mobinautes :** Activez un tarif mobile pour attirer les voyageurs de dernière minute qui réservent directement depuis leur smartphone.
- ☐ **Visez le statut Genius :** Proposez une expérience irréprochable pour obtenir rapidement vos 3 premiers avis (avec une note minimale de 7,5) et débloquer ce puissant accélérateur de visibilité.

2. Foire aux questions : Les conseils d'experts Booking.com

Lors d'un webinaire conjoint entre Smoobu et Booking.com, les participants ont posé de nombreuses questions pratiques. Voici une sélection des réponses de nos experts pour peaufiner votre stratégie :

Dois-je utiliser mon logo comme première image ?

Avoir un logo pour votre activité de location saisonnière vous permet de renforcer l'identité de votre marque et d'asseoir votre crédibilité. Cependant, il n'est pas judicieux de l'utiliser comme image principale. Les utilisateurs de Booking.com s'attendent à voir la propriété en premier. Sélectionnez plutôt votre plus belle photo et incrustez votre logo discrètement dans un coin.

Quel est le meilleur format de photo pour les mobiles et les ordinateurs ?

En général, il est préférable d'utiliser un format horizontal (paysage) pour vos photos sur Booking.com. La résolution est cependant le critère le plus important. Ne téléchargez que des photos de haute qualité et soyez très attentif si la plateforme vous affiche un avertissement concernant la netteté de l'image.

Combien de photos dois-je ajouter dans mon annonce ?
Au moins 4 photos par pièce sont recommandées, pour un total d'environ 30 photos. Prévoyez toujours une photo de vos équipements uniques (piscine, sauna, terrasse, bureau pour le télétravail). Pensez à l'ordre de vos clichés : imaginez votre galerie comme une visite virtuelle de la propriété, en promenant vos prospects d'une pièce à l'autre.

Dois-je désactiver la communication de Booking.com si j'utilise Smoobu ?
Oui ! Si vous utilisez un logiciel de gestion de location saisonnière comme Smoobu, nous vous recommandons d'utiliser exclusivement notre fonctionnalité Communication voyageur et de désactiver celle de Booking.com. Vous pourrez ainsi centraliser tous vos e-mails automatiques pour l'ensemble de vos canaux de réservation au même endroit.

Booking.com dispose-t-il de statistiques sur les annulations ?
Oui. Dans l'onglet Analytiques de votre extranet Booking.com, vous trouverez un tableau de bord très complet. Vous pourrez y analyser vos résultats de recherche, vos performances d'une année sur l'autre, et même vérifier si une nouvelle photo principale génère plus de clics qu'auparavant.

Quelle est la part des réservations effectuées à partir d'appareils mobiles ?
Les réservations mobiles sont majoritaires et de plus en plus populaires. Cette tendance s'explique en partie par le fait que les voyageurs savent qu'ils peuvent obtenir des réductions spécifiques (les fameux tarifs mobiles) sur l'application. Vous trouverez vos propres données à ce sujet dans l'onglet Analytiques de votre extranet.

Puis-je limiter mes réductions mobiles à certaines périodes ?
Absolument. Vous pouvez utiliser un nombre illimité de dates de blocage (blackout dates) avec les tarifs mobiles de Booking.com, afin de protéger vos marges lors de vos périodes de très forte demande

Simplifiez la gestion de vos locations saisonnières

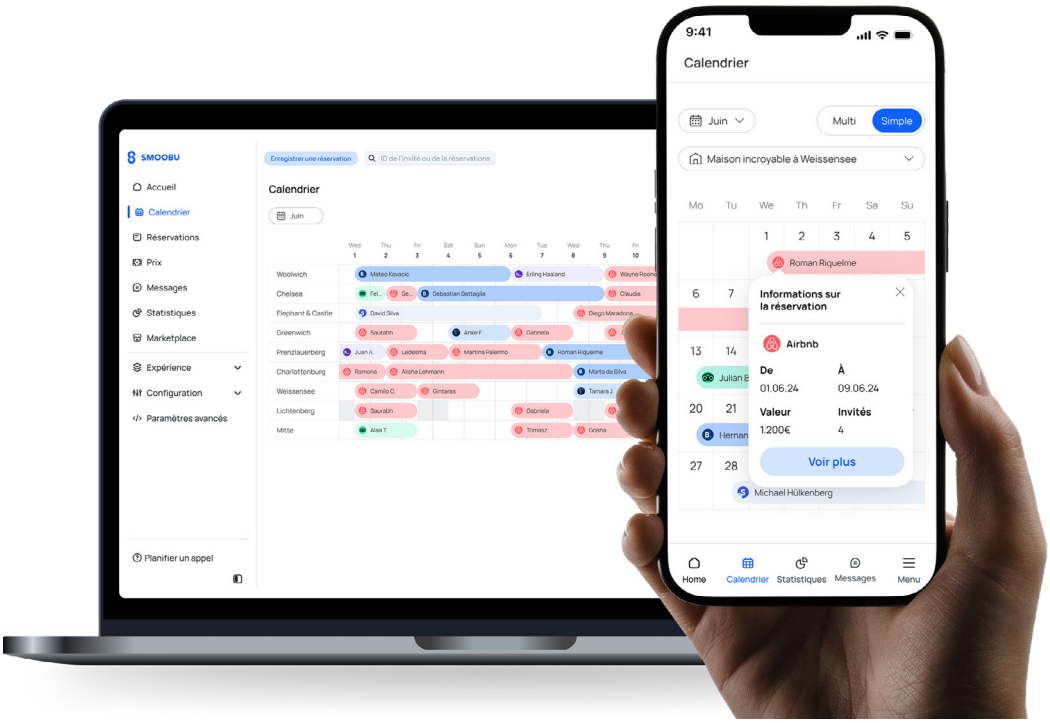
Transformez votre location en jeu d'enfant grâce à un logiciel intuitif !

- Évitez les doubles réservations
- Une seule interface pour centraliser toutes vos plateformes
- Multipliez vos réservations en direct (sans commission)

...et bien plus encore !

Profitez d'un essai gratuit de 14 jours, sans engagement, ni carte de crédit.

Essayez Smoobu



En collaboration avec

SMOOBU | Booking.com