

Éva Csog

www.csogeva.ro

Ghid practic pentru a crește rezervările

DE LA UN MARKETER SENIOR
CU PESTE 25 DE ANI DE EXPERIENȚĂ ÎN PROMOVARE

"Mi-aș fi dorit să am un astfel de ghid la început, să beneficiaz de aceste **insighturi și perspective valoroase**. Practic, acest ebook îți salvează ani buni de încercări și eșecuri. Dacă ești la început, este ca un **veritabil to-do list**, clar și aplicat. Iar dacă simți că te-ai pierdut pe parcurs, te ajută să-ți regăsești direcția și să înțelegi dacă te poți descurca singur sau ai nevoie de sprijin."

Margit J., recepționară cu peste 20 de ani de experiență

Conținut

- 1 Studii de caz*
- 2 Branding și Poziționare*
- 3 Îmbunătățirea conținutului pe site*
- 4 Dezvoltarea pachetelor*
- 5 Campanii de reclamă*
- 6 Fidelizarea musafirilor*
- 7 Conținut pentru Social Media*
- 8 Email Marketing pentru pensiuni*
- 9 Gestionarea recenziilor online*
- 10 Anexe*

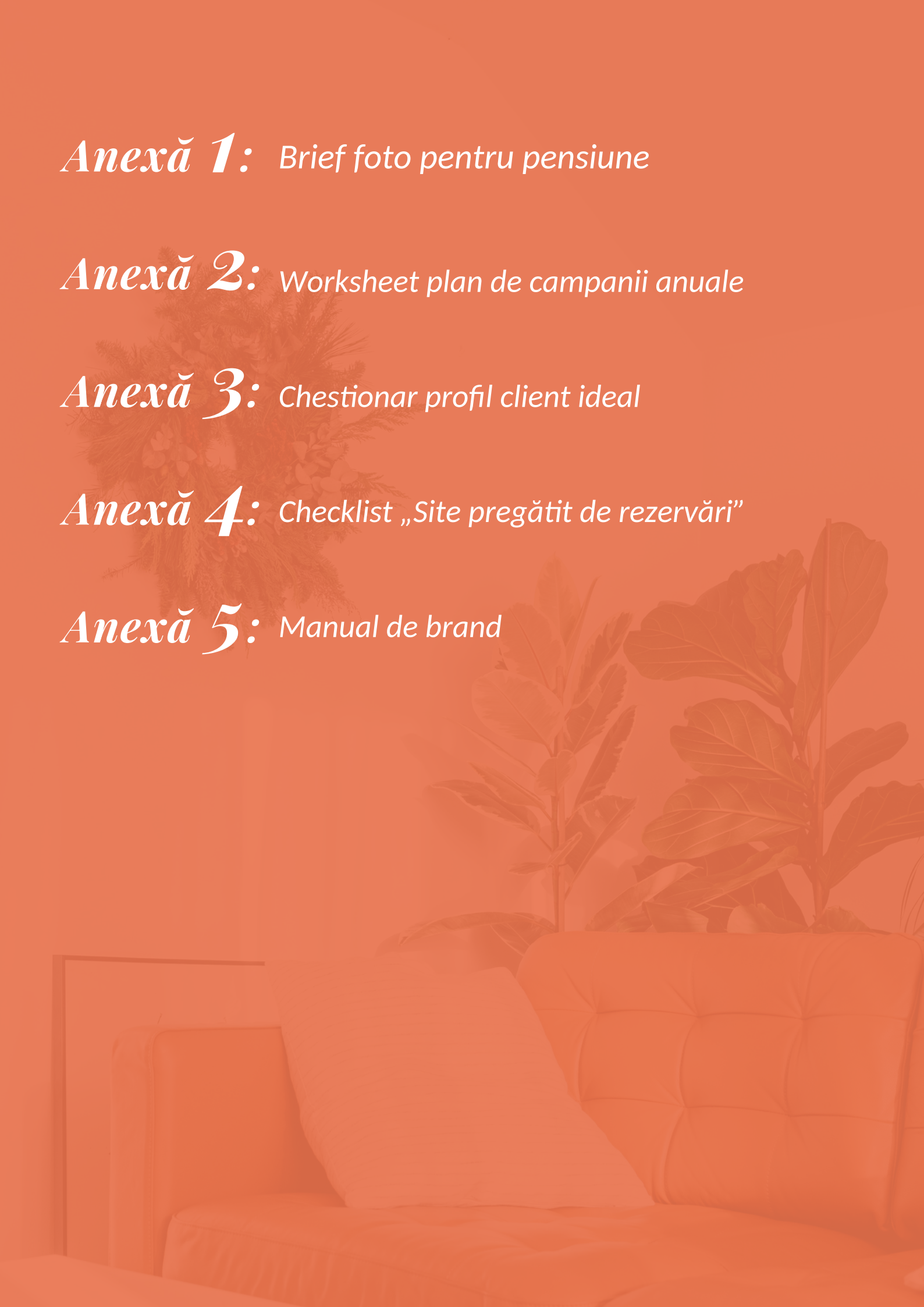
Anexă 1: Brief foto pentru pensiune

Anexă 2: Worksheet plan de campanii anuale

Anexă 3: Chestionar profil client ideal

Anexă 4: Checklist „Site pregătit de rezervări”

Anexă 5: Manual de brand



01

Studii de caz



Pensiune rustică cu rată de ocupare de 66%

În sezonul 2025 pensiunea cu care colaborez a avut o rată de ocupare de 66%, în condițiile în care rata medie de ocupare în zonă este de 40%.

La cifrele rezultate și al satisfacția proprietarilor au contribuit mai multe elemente:

- îmbunătățirea site-ului cu imagini noi, de foarte bună calitate și conținut detaliat în ceea ce privește prezentarea locurilor de cazare

- oferte variate care au targetat mai multe audiențe interesate: familii cu 1-2 copii, familii monoparentale, cupluri, familii cu animale de companie, iubitorii de echitație, iubitorii de hikinguri
- oferte pentru diverse evenimente și ocazii: rusalii, paște, festival cultural
- oferte de tip: pachet de minim 3 nopți cu cadou, ofertă de early booking, ofertă de last minute, pachet pentru revelion cu Cadou.
- completarea site-ului cu descrierea activităților ce se pot efectua în zonă: ture de 3 zile, ture la distanță maximă de 20 km, ture la distanță maximă de 50 km
- completarea site-ului cu recenzii de pe Google, la care proprietarii au dat răspunsuri de mulțumire sau de clarificare
- facilități specifice pentru iubitorii de animale: oală, pungi și bazin destinat câinilor, curte amenajată pentru plimbări, acoperirea terasei pentru a spori confortul musafirilor
- evenimente destinate familiilor și în special copiilor: vopsirea ouălor, masaj, clase de yoga, etc.

Un impact puternic au avut campaniile de reclamă pe Google Ads și Facebook Ads.

Pe Google Ads s-a derulat o campanie axată pe cei care căutau vacanță de familie, vacanță cu câini, vacanță cu călărie.

Pe Facebook am creat vizualuri care prezentau audiențele targetate și acestea au adus solicitări de rezervări relevante.

Important a fost și momentul în care am început promovarea ofertelor, minim cu o lună înainte de evenimentele respective.