Airbnb: Nog beter verhuren

Airbnb's algoritme voor je positie in zoekresultaten



Met het zoekalgoritme van Airbnb vinden hosts de gasten die het beste bij hun accommodatie passen. Bij het bepalen van de meest relevante zoekresultaten komen wel 100 verschillende factoren kijken. Bij accommodatiegegevens zijn dit de prijs en locatie, het aantal vijfsterrenbeoordelingen, of Direct Reserveren is ingeschakeld, hoe snel de host op aanvragen reageert en nog veel meer.

Het algoritme van Airbnb kijkt naar:	**Prijs**	**Locatie**	**Vijfsterrenbeoordelingen**	**Direct Reserveren**	**Reageert snel**	Veel andere factoren

1 Responsgraad: snelle reactie

Je responsgraad is het percentage van nieuwe informatieverzoeken en reserveringsaanvragen waar je binnen 24 uur op hebt gereageerd in de afgelopen 30 dagen, hetzij deze door te accepteren, vooraf goed te keuren of af te wijzen.

Hoe verbeter je je responsgraad?

Door binnen 24 uur na ontvangst van een informatieverzoek of reserveringsaanvraag een van de volgende dingen te doen:

1. Reserveringsaanvraag accepteren of afwijzen,
2. Reisaanvraag vooraf goedkeuren of afwijzen,
3. Reageren op nieuwe informatieverzoeken van gasten. Reacties na 24 uur tellen als een te late reactie, waardoor je responsgraad afneemt.

Tip: Stel snelle reacties in om te reageren zonder ook maar iets te hoeven schrijven. Als je eenmaal in contact bent met een gast, geef je met de tool standaardberichten gasten de belangrijkste informatie zoals wanneer ze kunnen inchecken en uitchecken. 90% is een goede responsgraad.

2 Recensies

Een van de categorieën die belangrijk zijn voor de zoekresultaten zijn de advertentiegegevens, waar vijfsterrenbeoordelingen onder vallen. Vraag je gasten om eerlijke feedback over hun verblijf te geven waardoor je jezelf kunt verbeteren als host.

Nadat de gasten zijn vertrokken, vragen we je om een recensie te schrijven en ⭐ -beoordelingen te geven.

3 Annuleringsvoorwaarden

Uit de nieuwste gegevens van Airbnb blijkt dat hosts die na april 2020 hun strenge of gemiddelde annuleringsvoorwaarden flexibel maakten, de maand daarna minimaal 10% meer boekingen kregen*. Lastminutereserveringen worden ook steeds populairder en geven minder risico op annulering.

Hanteer jij strenge annuleringsvoorwaarden? Overweeg dan om over te stappen op flexibele of gemiddelde voorwaarden.

💡 Wist je dat:

Het gemiddelde annuleringspercentage door gasten was in 2021 ongeveer 15%, wat Airbnb een aantrekkelijk platform maakte voor hosts.

Tip: Hoe ondersteunt Airbnb mij als ik mijn annuleringsvoorwaarden flexibeler maak? We hebben een zoekfilter toegevoegd waarmee gasten eenvoudig kunnen zoeken op accommodaties met flexibele annuleringsvoorwaarden.

*Op basis van een intern Airbnb-onderzoek naar reserveringsinformatie wereldwijd verzameld tussen april 2020 en april 2021.

4 Tarieven: Promoties en kortingen

Tool/aanbieding	Wekelijks/Maandelijks	Niet-restitueerbaar	Vroegboekkorting	Lastminute
Wat is het?	Een prijstool voor week-/maandkortingen. Hosts kunnen reizigers aanmoedigen om een langer verblijf te reserveren door een week- of maandkorting aan te bieden.	Een prijstool waarmee hosts hun advertenties twee verschillende prijzen kunnen geven (standaardtarief of een niet-restitueerbaar tarief met 10% korting).	Een tool om vroege reserveringen aan te moedigen en vast te leggen.	Een tool om lastminute-aanbiedingen te promoten.
Voordelen voor hosts	• Mogelijk meer inkomsten door korting te geven op een langer verblijf. • De gemiddelde verblijfsduur verlengen en kortetermijnreserveringen omzetten in langere verblijven met behulp van aantrekkelijke deals in de weken vóór en na kerstmis. • Meer reserveringen en overnachtingen krijgen door periodes te benadrukken waarin gasten over het algemeen korter verblijven. • Operationele kosten verlagen door de gemiddelde verblijfsduur en bezetting te verhogen	• Verbeterde zoekresultaten en conversies dankzij lagere prijs. Aantrekkelijker voor gasten. • PAnnuleringsbescherming: gegarandeerde uitbetaling. Als de gast annuleert, kan diegene opnieuw boeken en verdien je 200% aan de accommodatie.	Geef gasten die geïnteresseerd zijn in een accommodatie een klein duwtje in de rug. Er is een grotere kans dat gebruikers/gasten een verblijf reserveren als ze het gevoel hebben dat ze het beter nu kunnen doen voordat alles vol zit.	• Lastminutereserveringen voor beschikbare kamers. • Gebruiken voor minder gewilde incheckdagen. • Kan aanvullende overnachtingen stimuleren Meer inkomsten door: • Lastminutereserveringen. • Opvullen van openstaande kalenderdagen.
Voordelen voor gasten	Een aantrekkelijke prijs alleen voor gasten die een accommodatie willen reserveren voor een week of maand.	1.Gasten kunnen kiezen uit het standaardtarief en de annuleringsvoorwaarden van een advertentie, of een tarief met 10% korting dat onmiddellijk wordt vastgezet en niet restitueerbaar is. 2.In zoekresultaten verschijnt de laagste prijs. 3.Maakt het aantrekkelijker om de accommodatie te boeken op Airbnb dan op de andere platforms.	Een vroegboekkorting maakt de prijs aantrekkelijker voor gasten die een accommodatie willen reserveren.	Een aantrekkelijke prijs voor gasten die geen hele hoge verwachtingen hebben, aangezien ze laat waren met het boeken van een verblijf.
Geschikte advertenties – Eigenschappen	Beschikbaar voor alle advertenties • Advertenties waar verblijven van 28 nachten wettelijk zijn toegestaan. • Advertenties die al weekkorting aanbieden. • Advertenties met benodigde voorzieningen (zoals wasmachine, droger, wifi).		• Beschikbaarheid minstens één maand vooraf. • Ruimte voor gezinnen en grotere groepen. • Advertenties die moeilijk aan reserveringen komen	• Beschikbare datums van 0 tot 7 dagen. • Openstaande kalenderdagen. • Advertenties met weinig reserveringen
Feiten:	**In het derde kwartaal van 2021 bestond 45% van de totale gereserveerde accommodaties uit verblijven van minstens zeven nachten.**	**20% van de totale reserveringen in kwartaal 3 van 2021 waren langetermijnverblijven.**		

5 Betere advertentiecontent

I. Foto's

Met foto's van goede kwaliteit kunnen hosts hun eigen persoonlijkheid en stijl laten zien. Naast de titel van de advertentie, is de omslagfoto het eerste wat gasten van je accommodatie zien in de zoekresultaten.

💡 **Wist je dat:** Gasten besteden meer tijd aan het bekijken van foto's dan aan welk ander onderdeel dan ook op de advertentiepagina. Advertenties met 20 of meer foto's van hoge kwaliteit krijgen in het algemeen meer conversies en reserveringen op het platform. De eerste vijf foto's zijn daarnaast de belangrijkste en moeten de beste onderdelen van je accommodatie etaleren.

Tip: Maak een selectie van de mooiste, meest aansprekende foto's en geef in het bijschrift meer informatie over de ruimte en daarmee over jouzelf.

II. Voorzieningen

Veel gasten zoeken naar manieren om te wonen en te werken waar ze maar willen. Door goed te luisteren naar de wensen van de klant, kun je meer boekingen krijgen. Hoe speel jij hierop in? Je zou de onderstaande populairste voorzieningen kunnen bijwerken of toevoegen, als je ze aanbiedt.

💡 **Wist je dat:** De voorzieningen* waarop gasten in 2021 het meest zochten, waren onder andere een huisdiervriendelijke ruimte, wifi, airconditioning, wasmachine en tv. Zorg er dus voor dat je deze eventuele voorzieningen in je advertentie zet.

Tip: Zoek online naar andere advertenties, hotels en accommodaties voor kortetermijnverhuur in de buurt. Wat is er beschikbaar? Wat kosten ze? Het is belangrijk dat je accommodatie goed geprijsd is voor de locatie en voorzieningen die je biedt.

*Op basis van een intern onderzoek van Airbnb wereldwijd naar de meest gezochte voorzieningen van 1 januari 2021 t/m 31 december 2021.

III. Advertentietitel, beschrijving en woningtype

Advertentietitel, beschrijving: Een uitstekende beschrijving van je advertentie is de beste manier om reserveringen te krijgen en verwachtingen te scheppen bij gasten. We weten van Superhosts dat een accommodatie echt niet perfect hoeft te zijn, zolang gasten maar precies weten waar ze aan beginnen.

Woningtype: Zorg ervoor dat je accommodaties goed zijn gecategoriseerd. Is het een hotelkamer, appartement, bed & breakfast of een huis? Zet je accommodatie in de juiste categorie, anders komt deze niet tevoorschijn bij relevante zoekopdrachten.

Tip:

1. Laat zien wat er speciaal is aan de accommodatie.
2. Schrijf een pakkende titel.
3. Houd het kort.
4. Wees oprecht en eerlijk over de ruimte.
5. Bekijk andere advertenties voor inspiratie.

IV. Concurrerende prijs per nacht

De host is altijd degene die het nachttarief bepaalt. Het is belangrijk dat je ruimte redelijk geprijsd is voor de locatie en voorzieningen die je biedt. Het is handig om bij het instellen van je nachttarief rekening te houden met aanvullende kosten (zoals schoonmaakkosten, toeslagen voor extra gasten, servicekosten en lokale belastingen) en welk effect deze hebben op de totaalprijs voor je gasten.

Tip:

1. Zoek online naar andere advertenties, hotels en accommodaties voor kortetermijnverhuur. Wat is er beschikbaar? Wat kost het?
2. En 'last but not least': als je je accommodatie ook op andere platforms adverteert, is het een goed idee om te kijken of je tarieven op alle platformen concurrerend zijn.

