



16 ESSENTIËLE TIPS

Meesterschap in het hoogseizoen:
Dé strategieën voor slimme hotels

In deze guide vind je:

Slimme yield management tips	3
Rendabele tijdelijke upsell-technieken	4
Communicatie op topniveau	5
Slimme hacks voor tijdelijk personeel	6
Goed uitgedachte loyaliteitsstrategieën	7
Betaalbare bronnen voor tijdelijk personeel	8
Verhoog productiviteit van seizoenskrachten	9
Zet je hoogseizoen-succes het hele jaar door voort	10

Slimme yield management tips

Stel minimum verblijven in met extra voordelen

In plaats van enkel de prijzen te verhogen, kun je in het weekend een verblijf van minimaal 2 nachten verplicht stellen. Voeg extra waarde toe met aantrekkelijke extra's zoals een gratis ontbijt, korting op spa-behandelingen of welkomstdrankjes; gasten kiezen sneller voor een langer verblijf als ze extra voordelen ervaren! Langere verblijven zorgen bovendien voor minder operationele druk, hogere winst en lagere kosten.

Combineer segmentprijzen met tijdgebonden aanbiedingen

Niet elke gast is hetzelfde. Stem de prijzen in je PMS dus af op specifieke doelgroepen: geef gezinnen vroegboekkortingen voor langere verblijven en verleid stellen met spontane weekendjes weg tegen premium tarieven. Slim segmenteren zorgt ervoor dat je hotel dynamisch gevuld blijft zonder dat je gemiddelde kamerprijs (ADR) eronder lijdt.



Rendabele **tijdelijke** upsell-technieken

Zet in op seizoensgebonden verhuurartikelen

Sluit deals met lokale partijen om flexibel extra's zoals fietsen, scooters of kajaks bij hen af te nemen. Bied deze vervolgens exclusief aan gasten aan via communicatiecampagnes vóór hun verblijf. Dit is een eenvoudige upsell met hoge marges, en gasten waarderen het gemak van vooraf gereserveerde extra's.

Korte, exclusieve premium-kamerpakketten

Creëer tijdelijke upgrade-acties: bied kamers met balkon, zeezicht of luxe suites aan als "tijdelijk beschikbare deals", exclusief voor het seizoen. Door schaarste te benadrukken ("Nog maar 5 kamers beschikbaar!") stimuleer je gasten sneller te upgraden, omdat ze niets willen missen (FOMO).



Communicatie op topniveau

Personaliseer en automatiseer

Integreer je reserveringssysteem met slimme tools als runnr.ai om upsell-aanbiedingen te automatiseren op basis van boekingsgegevens, gastprofielen en voorkeuren. AI-personalisatie zorgt dat gasten alleen relevante aanbiedingen ontvangen — waardoor ze veel eerder zullen boeken dan met algemene acties.

Benadruk schaarste duidelijk

Zoals we ook zagen in tip 2 worden gasten van geprikkeld door schaarste. Formuleer je communicatie slim: noem beperkte beschikbaarheid duidelijk en vroeg (“Actie alleen geldig voor de eerste 10 boekingen!”). Schaarste verhoogt de ervaren waarde en zorgt voor snellere beslissingen. Blijf wel eerlijk en transparant; sommige gasten stellen het helemaal niet op prijs als ze zonder reden onder druk worden gezet!



Slimme hacks voor tijdelijk personeel

Organiseer een kick-off dag voor het hoogseizoen

Reserveer één dag vóór het seizoen waarop al het tijdelijke personeel tegelijk ingewerkt wordt. Geef een korte training over je diensten, de identiteit van je hotel, upselling-technieken en de samenwerking tussen afdelingen. Als je dit goed aanpakt creëer je een capabele staf mét goed teamgevoel. Een enthousiaste start bepaalt de sfeer voor het hele seizoen!

Gebruik scripts en checklists

Gebruik de flowmodule in je PMS om je staf duidelijke scripts en checklists te geven voor belangrijke interacties zoals inchecken, upselling en klachtenafhandeling. Consistent zijn is cruciaal: zelfs onervaren seizoenskrachten kunnen ongelooflijk professioneel overkomen als ze precies weten wat ze moeten doen.



Goed uitgedachte loyaliteitsstrategieën

Verzamel actief gastvoorkeuren

Laat medewerkers subtiel gastvoorkeuren verzamelen: favoriete kamertype, activiteiten of dieetwensen. Sla deze informatie op in gastprofielen zodat toekomstige marketing en “welkom terug”-acties persoonlijk en exclusief aanvoelen.

Plan terugkerende evenementen

Organiseer terugkerende evenementen afgestemd op specifieke interesses van verschillende gasttypes, zoals jaarlijkse yogaretreats, culinaire weekends of avontuurlijke familieweken. Terugkerende, niche-evenementen zorgen ervoor dat gasten blijven terugkomen, omdat ze er jaarlijks naar uitkijken.



Betaalbare bronnen voor tijdelijk personeel

Maak gebruik van stageprogramma's

Werk samen met hotelscholen en universiteiten om gemotiveerde stagiairs binnen te halen. Stagiairs brengen frisse energie, willen graag leren en passen zich snel aan jouw hotelstandaarden aan, tegen lagere kosten dan uitzendkrachten.

Bied bonussen voor referrals

Stimuleer je vaste personeel om vrienden mee te nemen door aantrekkelijke bonussen te geven. Interne aanbevelingen passen vaak beter bij de bedrijfscultuur en leiden tot minder verloop dan externe kandidaten. Plus: het kan veel betekenen voor het teamgevoel!



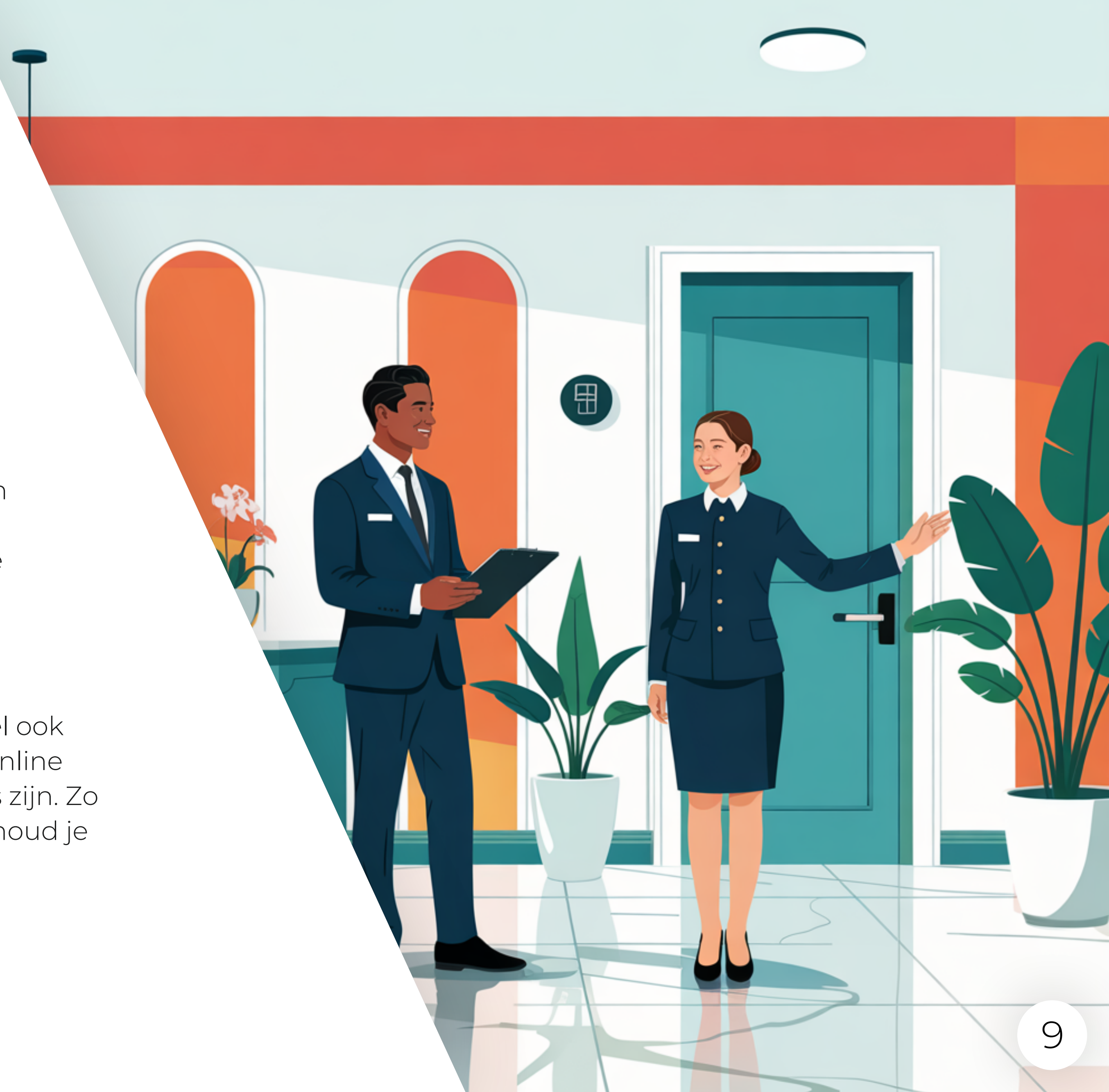
Verhoog productiviteit van **seizoenskrachten**

Koppel stagiairs aan mentoren

Wijs aan elke tijdelijke kracht een ervaren collega toe in de eerste weken. Een mentor kan snel nuances van de service, kenmerken van het hotel en de brand van het hotel overbrengen. Dat ontbreekt vaak in formele trainingen en het verkort de inwerktijd aanzienlijk.

Blijf contact houden buiten het seizoen

Onderhoud de relatie met je beste tijdelijke personeel ook ná het seizoen. Nodig ze af en toe uit voor diensten, online trainingen en licht ze meteen in als er weer vacatures zijn. Zo bespaar je tijd bij toekomstige inwerkperiodes en behoud je operationele kwaliteit.



Zet je hoogseizoen-succes **het hele jaar** door voort

Gebruik het hoogseizoen als testfase

Introduceer tijdens het seizoen nieuwe diensten (bijvoorbeeld cocktails op het dakterras of premium kamerbundels) om de reacties te peilen. Tijdens drukke periodes kun je sneller testen en ideeën verfijnen voor blijvend succes.

Verzamel en analyseer gastfeedback

Verzamel doelgerichte feedback bij de check-out, specifiek gericht op seizoensgebonden diensten en ervaringen. Gebruik deze inzichten om volgend jaar nóg beter voorbereid te zijn, door succesvolle concepten verder uit te bouwen en minder geslaagde ideeën achterwege te laten.



VIPS | PMS.