

Réservation en direct : 6 leviers pour réduire votre dépendance aux OTA

Site, Google, avis, fidélisation... capter plus de réservations directes.

Chaque réservation en direct, c'est une commission en moins versée aux plateformes — et une relation client qui vous appartient. Voici 6 leviers concrets.

1. Une page de réservation à vous

Un site ou une simple page avec vos disponibilités et un moyen de réserver/contacter en direct.

2. Une fiche Google d'établissement soignée

Photos, horaires, avis, lien direct : une fiche complète capte une partie du trafic, gratuitement.

3. Récolter avis et e-mails (avec accord)

Un client satisfait est votre meilleur commercial. Demandez un avis et, avec son accord, son e-mail pour le recontacter.

4. Soigner l'expérience et le bouche-à-oreille

Livret d'accueil, bonnes adresses, attentions : ce qui fait revenir et parler de vous.

5. Récompenser le direct

Un petit avantage réservé aux réservations directes (meilleur tarif, petit-déjeuner offert).

6. Garder un calendrier synchronisé

Une synchronisation iCal entre vos plateformes et votre direct vous protège du double booking.

Besoin d'aide pour votre site internet ?

Cap sur le Direct peut vous accompagner pour optimiser votre site : référencement **SEO** et **AEO** (moteurs de recherche et IA), design **responsive** impeccable sur mobile, et parcours de réservation directe efficace. Exemple : www.aucoeurdenancy.com.

C'est tout l'esprit de **MonCA+** : centraliser vos réservations, suivre votre vrai CA et reprendre la main.

■ Essayez **MonCA+** gratuitement 7 jours, sans carte bancaire : moncaplus.fr

Information indicative à jour des éléments connus en 2026 ; elle ne constitue pas un conseil juridique ou fiscal. © Cap sur le Direct — MonCA+