Growthmaster *Travel*

GRATIS E-BOOK

Gratis gids
8 hoofdstukken
+ CHECKLIST

Meer *directe boekingen*

Een praktische gids voor campings, glampings, vakantieparken, B&B's en kleine hotels



JARENLANGE MARKETINGERVARING BIJ

Holidu · Belvilla · Center Parcs

Kelly Kap, Growthmaster

Editie november 2026

MEER DIRECTE BOEKINGEN

Inhoud

01 Wat een boeking via een platform je kost

02 Wat de Digital Markets Act toestaat

03 Je website als boekingsmachine

04 Een reden om direct te boeken

05 Gevonden worden in Google

06 Snel antwoorden en opvolgen

07 Vaste gasten terug laten komen

08 Meten wat werkt

Checklist: 20 punten

Boekingsplatforms brengen je nieuwe gasten. Maar elke boeking kost commissie, en de gast blijft een beetje van het platform. Deze gids helpt je om meer gasten direct bij jou te laten boeken, zonder de platforms helemaal los te laten.

Je leest wat een platformboeking echt kost, wat sinds de Europese Digital Markets Act mag met je prijzen, en hoe je in zes stappen meer directe boekingen krijgt. Achterin staat een checklist van 20 punten.

KK

Over de schrijver. Kelly Kap werkte jarenlang in de marketing bij Holidu, Belvilla en Center Parcs. Met Growthmaster Travel helpt ze reisbedrijven aan meer directe boekingen met slimme automatisering.

Holidu · Belvilla · Center Parcs

HOOFDSTUK 1

01 Wat een boeking via een platform je kost

Volgens SiteMinder rekent Booking.com meestal tussen de 10 en 25 procent commissie, afhankelijk van onder meer je locatie en je afspraken. Een rekenvoorbeeld:

10–25%

commissie per boeking bij Booking.com, volgens SiteMinder

COMMISSIE OP ÉÉN BOEKING VAN € 600



✓ **Elke boeking die je naar je eigen site haalt, houd je zelf.**

Boekingswaarde	Bij 10%	Bij 15%	Bij 25%
€ 300	€ 30	€ 45	€ 75
€ 600	€ 60	€ 90	€ 150
€ 1.200	€ 120	€ 180	€ 300

Reken het voor je eigen bedrijf uit: aantal platformboekingen per jaar × gemiddelde boekingswaarde × je commissiepercentage. Elke boeking die je naar je eigen website haalt, scheelt dat bedrag. Belangrijker nog: bij een directe boeking heb je zelf contact met de gast.

HOOFDSTUK 2

02 Wat de Digital Markets Act toestaat

Lang mocht je op je eigen website niet goedkoper zijn dan op het platform. Booking.com is onder de Europese Digital Markets Act aangewezen als poortwachter. Volgens de factsheet van de Europese Commissie moet het platform sinds 14 november 2024 aan alle relevante verplichtingen voldoen: accommodaties in de Europese Economische Ruimte mogen hun prijzen en voorwaarden vrij bepalen, op en buiten Booking.com, ook op hun eigen website.

WAT ER VERANDERDE

14 nov 2024
Booking.com moet aan de DMA-verplichtingen voldoen

sept 2026
Externe prijzen tellen niet meer mee voor het Sponsored Benefit-programma

Nu
Je mag direct een betere prijs of betere voorwaarden bieden

In september 2026 beloofde Booking.com daarnaast dat externe prijzen geen rol meer spelen bij de toelating tot het Booking Sponsored Benefit-programma. Externe prijsvergelijkingen in het extranet zijn alleen nog ter informatie.

Wat betekent dat voor jou? Je mag bij direct boeken een lagere prijs of betere voorwaarden bieden. Lees wel je eigen contract en de voorwaarden van programma's waaraan je meedoet.

03 HOOFDSTUK 3 Je website als boekingsmachine

De meeste directe boekingen gaan verloren op de website zelf. Loop deze punten na op je telefoon, want daar boeken de meeste gasten:

Voorbeeld



1. **Beschikbaarheid en prijs in één oogopslag**
2. **Totaalprijs zonder verrassingen**
3. **Boekknop altijd in beeld**

- Zie je binnen een paar seconden beschikbaarheid en prijs?
- Kun je in drie stappen boeken, zonder account aan te maken?
- Staan de totaalprijs en eventuele toeslagen meteen duidelijk in beeld?
- Is de boekknop op elke pagina zichtbaar?
- Laadt de site snel, ook op een trage mobiele verbinding?
- Zijn foto's, plattegrond en huisregels makkelijk te vinden?

Verwijs gasten niet door naar een e-mailformulier om te boeken. Elke extra stap kost boekingen.

HOOFDSTUK 4

04 Een reden om direct te boeken

Gasten boeken direct als dat iets oplevert. Kies één of twee voordelen en zet ze naast de boekknop, op je bevestigingspagina en in je Google-profiel:

- Zelf je plek, huisje of kamer kiezen
- Gratis late check-out of vroege aankomst
- Flexibeler annuleren
- Ontbijt, een fles wijn of fietshuur bij aankomst
- **Een lagere prijs, als je daarvoor kiest**
- Persoonlijk contact vooraf, bijvoorbeeld via WhatsApp

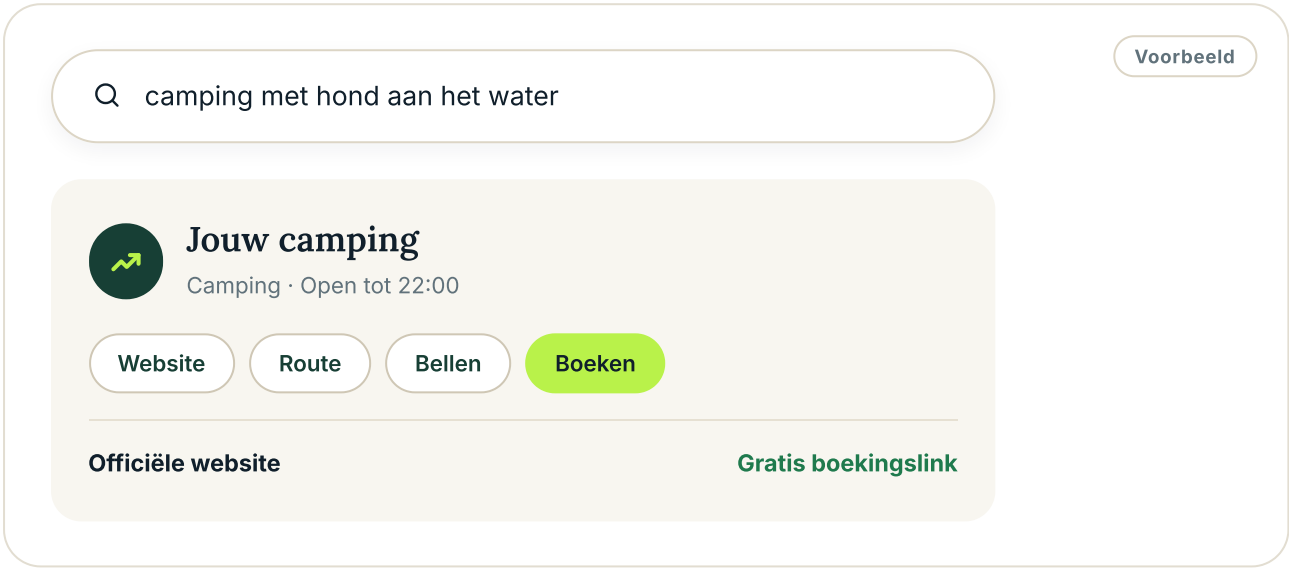
Communiceer het kort en concreet: "Direct geboekt? Dan kies je zelf je plek en mag je tot 13:00 blijven."

05

HOOFDSTUK 5

Gevonden worden in Google

Veel gasten zoeken je eerst op naam in Google, ook als ze je op een platform vonden. Zorg dat je daar het directe pad wint:



- Houd je Google Bedrijfsprofiel actueel: foto's, openingstijden, seizoenen en een link naar je boekingspagina.
- Hotels kunnen via Google Hotel Center gratis boekingslinks krijgen. Dat zijn links naast de advertenties, zonder kosten per klik. De koppeling loopt vaak via je boekingssysteem of channel manager.
- Maak pagina's voor waar gasten op zoeken, zoals "camping met hond aan het water" of "B&B met ontbijt in de Ardennen".
- Heb je veel buitenlandse gasten? Een meertalige website met hreflang helpt hen jou in hun eigen taal te vinden.

06 HOOFDSTUK 6
Snel antwoorden en opvolgen

Wie twijfelt, stelt eerst een vraag. Blijft die een dag liggen, dan boekt de gast vaak ergens anders. Drie dingen helpen:



- **Vaste antwoorden** op de twintig meest gestelde vragen, zodat je in één minuut reageert.
- **Bereikbaar buiten kantoortijd**, bijvoorbeeld met een digitale assistent die veelgestelde vragen beantwoordt. Meld dan wel dat het AI is: dat is sinds 2 augustus 2026 verplicht onder de Europese AI-verordening.
- **Opvolgen**: een vriendelijke herinnering na twee dagen bij een aanvraag of offerte zonder reactie.

07 HOOFDSTUK 7
Vaste gasten terug laten komen

Een gast die al eens bij je was, is de goedkoopste boeking. Bouw daarom een eigen lijst op en houd contact:

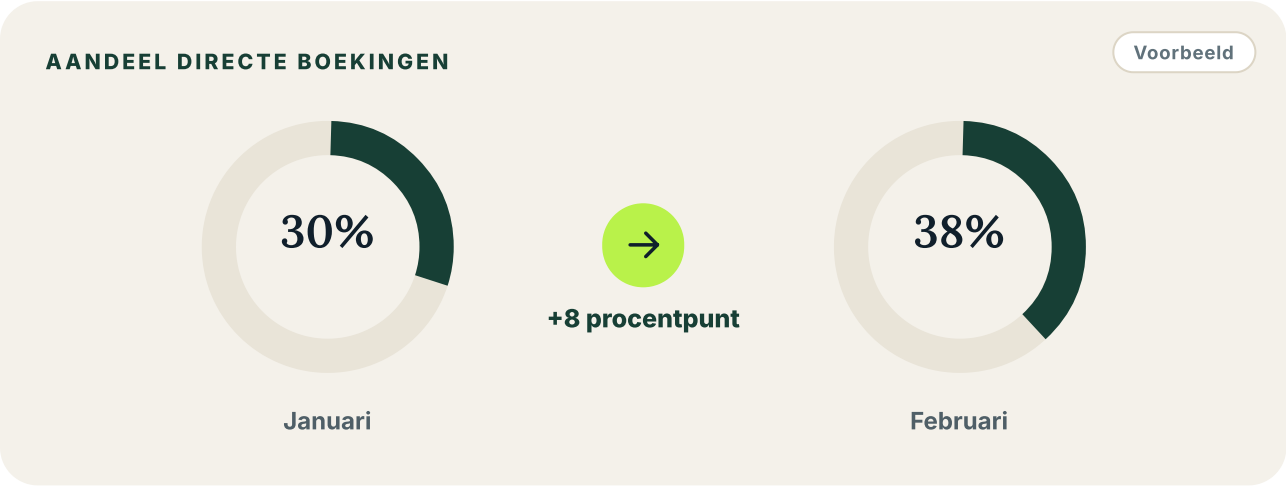


- Vraag direct boekende gasten of ze je nieuwsbrief willen ontvangen.
- Laat gasten tijdens het verblijf kennismaken met je website, bijvoorbeeld met een QR-code bij de receptie.
- Stuur je vaste gasten op tijd je aanbod voor het voorseizoen of het volgende jaar.

De regels: voor reclame per e-mail heb je normaal toestemming nodig. Voor bestaande klanten is er een uitzondering (artikel 13 van de Europese e-privacyrichtlijn): als je het adres kreeg bij een boeking, je een vergelijkbaar aanbod doet en de gast zich bij elke mail makkelijk kan afmelden. In Nederland legt de ACM uit hoe dat werkt. Gasten die via een platform boekten, vallen daar meestal niet onder.

08 HOOFDSTUK 8 Meten wat werkt

Houd één keer per maand bij hoe je boekingen binnenkomen. Een simpele tabel is genoeg:



Maand	Direct	Via platforms	Aandeel direct	Wat heb je veranderd?
Januari	18	42	30%	Voordeel bij de boekknop
Februari	24	40	38%	Mail aan vaste gasten

De cijfers in deze tabel zijn een voorbeeld.

Zo zie je welke stap echt verschil maakt, en waar je verder mee gaat.

CHECKLIST

Checklist: 20 punten

Vink af wat je al doet

- [ ] 01 Ik weet wat platformboekingen me per jaar aan commissie kosten
- [ ] 02 Ik heb mijn contract met boekingsplatforms nagelezen
- [ ] 03 Beschikbaarheid en prijs staan binnen seconden op mijn website
- [ ] 04 Boeken lukt in drie stappen, ook op een telefoon
- [ ] 05 De totaalprijs is meteen duidelijk
- [ ] 06 Op elke pagina staat een boekknop
- [ ] 07 Mijn website laadt snel op mobiel
- [ ] 08 Er staat een concreet voordeel naast de boekknop
- [ ] 09 Dat voordeel staat ook in mijn Google-profiel en bevestigingsmail
- [ ] 10 Mijn Google Bedrijfsprofiel is actueel en linkt naar mijn boekingspagina
- [ ] 11 Ik heb gekeken of gratis boekingslinks van Google voor mij mogelijk zijn
- [ ] 12 Ik heb pagina's voor de zoekwoorden van mijn gasten
- [ ] 13 Mijn site bestaat in de talen van mijn belangrijkste buitenlandse gasten
- [ ] 14 Ik heb vaste antwoorden op de twintig meest gestelde vragen
- [ ] 15 Vragen worden binnen een paar uur beantwoord, ook 's avonds
- [ ] 16 Een digitale assistent meldt dat hij AI is
- [ ] 17 Aanvragen zonder reactie krijgen een herinnering
- [ ] 18 Direct boekende gasten kunnen zich aanmelden voor mijn nieuwsbrief
- [ ] 19 Vaste gasten krijgen op tijd mijn aanbod voor volgend seizoen
- [ ] 20 Ik meet elke maand mijn aandeel directe boekingen

VOLGENDE STAP

Hulp nodig?

Growthmaster Travel helpt reisbedrijven met gastcommunicatie, social media, reviews en het opvolgen van boekingsaanvragen, met AI en altijd met jouw goedkeuring. In een gratis demo van 30 minuten kijken we waar bij jou de meeste directe boekingen te winnen zijn.

growthmaster.nl/travel →



KK

Over de schrijver. Kelly Kap werkte jarenlang in de marketing bij Holidu, Belvilla en Center Parcs. Met Growthmaster Travel helpt ze reisbedrijven aan meer directe boekingen met slimme automatisering.

Holidu | Belvilla | Center Parcs

Bronnen

1. Europese Commissie: factsheet DMA en Booking.com (september 2026) https://digital-markets-act.ec.europa.eu/factsheet-how-dma-ensures-businesses-using-bookingcom-are-free-set-their-prices-and-bookingcom-2026-09-28_en
2. SiteMinder: Booking.com fees https://www.siteminder.com/r/booking-com-fees/
3. Google Hotel Center Help: gratis boekingslinks https://support.google.com/hotelprices/answer/10472394?hl=nl
4. ACM: veelgestelde vragen over spam https://www.acm.nl/nl/onderwerpen/telecommunicatie/internet/veelgestelde-vragen-over-spam
5. EUR-Lex: Verordening (EU) 2024/1689 (AI-verordening) https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2024/1689/oj/nld

Deze gids is met zorg samengesteld, maar is geen juridisch advies. Regels kunnen per land verschillen; controleer bij twijfel je eigen situatie.