



NEW LIFE. CO

POUR DES ENTREPRENEURS, PAR DES
ENTREPRENEURS

Comment trouver ses 5 premiers clients Airbnb sans publicité

La méthode terrain pour lancer une activité de nettoyage rentable, même sans réseau

Par Moïse Cardon Valberg

Introduction

Se lancer dans le nettoyage Airbnb est une excellente opportunité.

**La demande est forte, les propriétaires cherchent des prestataires fiables, et le marché continue de croître.
Pourtant, beaucoup d'auto-entrepreneurs abandonnent rapidement.**

Pourquoi ?

**Parce qu'ils pensent que le plus dur, c'est de nettoyer... alors que le vrai défi, c'est trouver ses premiers clients.
Dans cet eBook, je vais te montrer comment obtenir tes 5 premiers clients Airbnb sans publicité, uniquement avec des méthodes
simples, concrètes et applicables immédiatement.**

Pourquoi 5 clients suffisent pour démarrer

Pourquoi viser seulement 5 clients au départ ?

Chercher trop de clients dès le début est une erreur.

Avec seulement 5 logements Airbnb réguliers, tu peux :

- **Générer un chiffre d'affaires stable**
- **Tester ton organisation**
- **Structurer tes prestations**
- **Gagner en crédibilité**

L'objectif n'est pas de courir partout, mais de poser des bases solides.

Où se trouvent réellement les propriétaires Airbnb

Où trouver les propriétaires Airbnb ?

Contrairement aux idées reçues, ils ne sont pas cachés.

Tu peux les trouver :

- **Sur Airbnb et Booking (en analysant les annonces)**
- **Dans les groupes Facebook locaux**
- **Via les conciergeries**
- **En direct dans les immeubles et quartiers touristiques**

👉 **La clé : aller là où ils sont déjà, pas attendre qu'ils viennent à toi.**

La méthode simple pour repérer des logements Airbnb

Comment repérer facilement des logements Airbnb

Quelques indices :

- **Boîtes à clés dans les immeubles**
- **Allées et venues fréquentes**
- **Annonces visibles en ligne avec localisation approximative**

Astuce :

Fais une liste de 20 logements potentiels avant même de prospecter.

La méthode de contact n°1 : le terrain

Méthode 1 : Le contact direct (la plus efficace)

Se présenter calmement, professionnellement, sans vendre.

Exemple :

« Bonjour, je me permets de vous contacter car je développe une activité spécialisée dans le nettoyage Airbnb sur le secteur. Je voulais savoir si vous aviez déjà un prestataire ou si vous étiez ouvert à en discuter. »

Pas de pression.

Juste une discussion professionnelle.

La méthode de contact n°2 : message simple

Méthode 2 : Le message écrit (Airbnb / réseaux)

Message court, humain, non agressif.

Exemple :

**Bonjour,
Je suis spécialisé dans le nettoyage de logements Airbnb sur votre secteur.
Si jamais vous cherchez un prestataire fiable et régulier, je serais ravi d'échanger avec vous.
Bonne journée.**

👉 Pas de pitch long. Pas de promesse miracle.

Ce que les propriétaires veulent vraiment

Ce que les hôtes Airbnb attendent réellement

Ils ne cherchent pas :

- **Le prix le plus bas**
- **Un discours compliqué**

Ils veulent :

- **Fiabilité**
- **Disponibilité**
- **Respect des horaires**
- **Confiance**

👉 **Positionne-toi comme une solution, pas comme un simple exécutant.**

Les erreurs qui font fuir les clients

Les erreurs à éviter absolument

- **Parler uniquement de prix**
- **Promettre l'impossible**
- **Accepter n'importe quelles conditions**
- **Manquer de clarté sur la prestation**

Un bon client se choisit aussi.

Comment décrocher ses 5 premiers

Le plan d'action simple

- Identifier 20 logements Airbnb
- Contacter 5 à 10 propriétaires par semaine
- Proposer un premier échange, pas une vente
- Être clair et professionnel
- Suivre systématiquement

👉 La régularité bat la motivation.

Et après les 5 premiers clients ?

Une fois les premiers clients obtenus

C'est là que tout commence :

- **Organisation**
- **Structuration**
- **Délégation**
- **Vision long terme**

Beaucoup restent bloqués à cette étape... faute de méthode.

Transition vers ton accompagnement

Aller plus loin

**Cet eBook t'a montré comment trouver tes premiers clients.
Mais pour :**

- **Structurer ton activité**
- **Passer d'exécutant à dirigeant**
- **Gagner du temps**
- **Construire une vraie entreprise**

👉 Il faut un accompagnement plus global.

C'est exactement ce que je propose aux entrepreneurs du nettoyage.

A background image showing several hands in white business suits, some holding pens, suggesting a professional meeting or agreement.

☞ Si tu veux aller plus loin,

☞ structurer ton activité,

☞ et bâtir une entreprise rentable et durable,

Tu peux réserver un échange pour voir comment je peux t'aider personnellement.

<https://calendly.com/newlifemanagement-contact/30min>