

127

abonnés suffisent

Sortir et voyager sans payer le prix fort
Le guide avant de se lancer



Maeson Saleman

ERILH Éditions

Des restaurants, des activités, des hôtels...

Certaines personnes vivent des expériences sans payer le prix fort. Et pourtant, elles ne sont pas connues. Elles n'ont pas des milliers de followers.

Comment font-elles ?

Elles proposent un échange dont le professionnel tire un bénéfice concret.

Le plus surprenant dans tout ça, c'est que la plupart des gens ne savent même pas que c'est possible.

Ces pages montrent pourquoi.

Ce que la plupart des gens donnent sans le savoir

Le plat arrive. Le téléphone sort. Trois clichés plus tard, le meilleur finit en story avec le tag du restaurant.

Trente personnes voient cette story, peut-être cent... Certaines notent l'adresse. Au moins une demandera si ça valait le coup.



Ce que la plupart des gens donnent sans le savoir

Ce geste anodin produit une publicité. Pas n'importe laquelle, une publicité ciblée, authentique, crédible. Le genre que les professionnels paient pour obtenir.

Au restaurant, en activité, à l'hôtel. Le même scénario se répète, de la valeur produite pour des établissements qui la captent. Mais l'addition, elle, est toujours réglée.

Cette valeur existe. Elle profite à ceux qui la reçoivent. Pas à ceux qui la produisent. Certains ont compris comment inverser cette équation. Les autres continuent de l'ignorer.

15:47

Léa avait 127 abonnés. Un compte Instagram avec des photos de balades, des brunchs du dimanche. Rien qui sorte de l'ordinaire.

Elle a envoyé son premier message à 15:47, à un petit restaurant italien, à deux rues de chez elle.

Trois jours de silence... puis :

« Bonjour Léa, votre proposition nous intéresse. Quand pouvez-vous passer ? »



15:47

01

Ce premier oui a tout changé. Mais la suite ne s'est pas passée aussi simplement.

02

Certaines demandes sont restées sans réponse. D'autres ont failli nuire à des échanges futurs.

03

C'est là qu'elle a compris que l'intuition ne suffisait pas. Alors elle a structuré.

Douze mois plus tard :

Elle a vécu 19 expériences : restaurants, activités, hôtels. Plus de 1 000 € en valeur cumulée sans sortir sa carte bleue. Son compteur affichait 986 abonnés, pas même le millier.

Chaque refus lui a appris quelque chose. Chaque oui a confirmé une règle. C'est comme ça, échange après échange, qu'elle a construit la méthode.

5 erreurs qui empêchent d'obtenir des échanges

Avant de construire sa méthode, Léa a commis chacune de ces erreurs. C'est en les identifiant qu'elle a compris pourquoi certaines de ces demandes d'échange restaient sans réponse.

La plupart des gens les commettent sans le savoir. Et les répètent.

Erreur #1

Négliger son profil

Le message peut être parfait. Si le profil ne suit pas, c'est terminé.

Le professionnel reçoit une demande, clique sur le profil et voit le désordre. Bio vide, publications incohérentes, dernière activité il y a deux mois. Il ne cherche pas à comprendre. Il passe au suivant.

Le profil parle avant le message. C'est la première chose que le professionnel regarde. Et souvent la dernière.

5 erreurs qui empêchent d'obtenir des échanges

Erreur #2

Envoyer le même message à tout le monde

Un message envoyé à dix établissements différents sans changer une ligne. Le professionnel le sent immédiatement. Ce message ne lui parle pas, ne mentionne rien de spécifique à son établissement. Il ressemble à tous les autres qu'il reçoit.

Pas de refus. Juste le silence.

Erreur #3

Parler de soi au lieu de parler de lui

J'aimerais beaucoup découvrir votre établissement.

Ce message parle d'une envie personnelle. Il ne dit rien de ce que le professionnel pourrait y gagner. Il gère un business. Chaque minute compte. Un message qui ne parle que du plaisir de celui qui l'envoie n'a aucune raison d'être traité en priorité.

5 erreurs qui empêchent d'obtenir des échanges

Erreur #4

Mentir sur ses chiffres

Annoncer 2 000 abonnés quand le compteur en affiche 800. Le professionnel vérifie. Un clic et le nombre apparaît.

À partir de cet instant, la crédibilité est morte. Pas seulement pour cet établissement. Si le milieu est petit, pour les suivants aussi.

Erreur #5

Envoyer au mauvais moment

Le message arrive en plein service, un samedi à midi. Le professionnel court dans tous les sens. Il voit la notification, n'a pas le temps, et le message se noie dans le fil.

Le timing compte. Ceux qui l'ignorent réduisent leurs chances avant même d'être lus.

Le vrai problème

Ces cinq erreurs sont les plus courantes. Mais ce ne sont pas les seules. D'autres existent tout au long des différentes étapes de l'échange.

Le vrai problème, ce n'est pas de manquer de bonne volonté. C'est d'avancer sans système.

Et sans système, chaque tentative est un coup de dé avec des conséquences qui se cumulent. Jusqu'à fermer des portes qui ne se rouvriront pas.

Et dans un milieu où les professionnels se parlent, une mauvaise première impression circule plus vite qu'une bonne.

La méthode pour obtenir des échanges existe. Construite sur le terrain, documentée à chaque étape, affinée échange après échange.

La méthode complète

Certaines erreurs qui compromettent les demandes d'échange sont maintenant identifiées.



Identifier
erreurs



Construire
système



Obtenir
échanges



Multiplier
expériences

La méthode complète existe. Elle couvre tout : obtenir des échanges, les multiplier, les vivre près de chez soi, en séjour, en voyage. Et surtout, un système étape par étape pour y arriver dès le premier échange.

47 €

47 €

c'est le prix du pack complet.

Un dîner au restaurant, ça coûte autant.

Une activité, à peu près pareil.

Une nuit d'hôtel, c'est déjà plus.

La méthode, les outils, le système. Tout est dedans. Pour changer la façon de les vivre, près de chez soi comme en voyage.

**ACCÉDER À
LA MÉTHODE COMPLÈTE**

www.127abonnes.com

127 abonnés suffisent

Sortir et voyager sans payer le prix fort
— Le guide avant de se lancer —

© ERILH Éditions - Tous droits réservés

www.127abonnes.com

Maeson Saleman

ERILH Éditions