

NOXA

EXPERT EN ACQUISITION CLIENT SUR OTA & RÉSERVATIONS DIRECTES

GUIDE OFFERT

Et si votre véritable actif n'était pas votre appartement

Construire une marque autour de votre patrimoine immobilier : attirer davantage de voyageurs, développer vos réservations directes, et bâtir une activité qui prend de la valeur — réservation après réservation.

Transformez chaque réservation en un actif durable.

BIENVENUE

Vous investissez dans votre logement. Et dans votre marque ?

Vous rénovez. Vous décorez. Vous améliorez vos équipements. Comme la plupart des propriétaires, vous investissez dans votre logement — et vous avez raison.

Mais aujourd'hui, des milliers d'annonces se ressemblent, et vos voyageurs ont l'embarras du choix. Dans ce contexte, le logement ne suffit plus. Ce qui différencie les hébergeurs qui réussissent, c'est autre chose :

Une marque rassure. Une marque se mémorise. Une marque fidélise. Une marque attire naturellement davantage de voyageurs.

Ce guide vous donne une méthode complète pour transformer votre logement en une véritable activité — avec des actions concrètes que vous pouvez lancer dès cette semaine.

QUI EST NOXA

Une agence spécialisée dans le développement des hébergeurs

Chez NOXA, nous aidons les propriétaires et gestionnaires de locations courte durée à construire une activité plus performante. Notre approche s'articule autour de huit expertises complémentaires :

- ✓ Développement d'une identité de marque forte et cohérente
- ✓ Création de sites internet conçus pour générer du trafic qualifié et développer les réservations directes
- ✓ Optimisation des annonces Airbnb, Booking et Abritel
- ✓ Référencement Google (SEO) et Google Business Profile
- ✓ Acquisition de voyageurs professionnels — le segment le plus rentable
- ✓ Fidélisation et automatisation des séquences voyageurs
- ✓ Marketing digital et amplification de votre présence
- ✓ Pilotage de la performance avec des tableaux de bord dédiés

Notre conviction tient en une phrase : chaque réservation doit renforcer votre marque et faire grandir votre activité.

LE PRINCIPE

Deux appartements identiques. Deux valeurs totalement différentes.

Même emplacement. Même surface. Même niveau de prestations. Même chiffre d'affaires. Et pourtant, quelques années plus tard, leurs propriétaires n'ont pas construit la même chose :

APPARTEMENT N°1

Sans stratégie d'actifs

- ✗ Pas d'identité de marque
- ✗ Pas d'avis Google
- ✗ Pas de réservations directes
- ✗ Pas de base clients
- ✗ Aucune relation client

ENTREPRISE N°2

Avec la méthode NOXA

- ✓ Une identité de marque forte
- ✓ Des avis Google positifs
- ✓ Des réservations directes
- ✓ Une clientèle fidèle
- ✓ Des partenariats entreprises

La différence ne vient pas du bien. Elle vient de la stratégie développée autour de celui-ci.

LE PARCOURS DE CONFIANCE

Le voyageur ne choisit pas la plateforme. Il choisit le logement qui l'inspire.

Dans un marché saturé, la réservation est la conséquence d'un parcours de confiance. Chaque étape rapproche le voyageur — et chacune peut se travailler :

1

Annonce optimisée

Photos pro, titre accrocheur,
tarification dynamique

2

Preuves sociales

Avis récents, notes élevées,
expérience voyageurs

3

Avantage concurrentiel

Un atout décisif que vos
concurrents n'ont pas

4

Identité de marque

Site pro, avis Google, univers visuel
cohérent

Les OTA et la réservation directe ne s'opposent pas. Elles se complètent : les OTA vous apportent des voyageurs, votre marque les fait revenir.

Cinq leviers pour bâtir votre marque

Levier 1 — Votre patrimoine immobilier mérite une marque

Deux propriétaires, deux appartements identiques : même quartier, même décoration, même chiffre d'affaires. Pourtant, quelques années plus tard, leurs activités n'ont plus rien en commun. Le premier possède un appartement publié sur Airbnb. Le second a construit une marque, une réputation, une clientèle fidèle, des réservations directes. Le patrimoine est identique — la différence, c'est l'identité construite autour.

- ✓ Revoyez vos photos et votre tarification au moins une fois par trimestre
- ✓ Mettez votre avantage concurrentiel dès les premières lignes de l'annonce
- ✓ Relisez votre annonce comme un voyageur qui hésite entre deux logements similaires

Levier 2 — Une marque attire avant même la première visite

Une annonce ressemble à des centaines d'autres. Une marque, elle, raconte une histoire : elle inspire confiance, elle se mémorise, elle donne envie de revenir. Vos voyageurs ne choisissent pas seulement un appartement — ils choisissent une expérience. Plus votre identité est forte, plus votre activité attire.

- ✓ Créez ou réactivez votre fiche Google Business Profile
- ✓ Demandez systématiquement un avis Google en plus de l'avis Airbnb
- ✓ Réutilisez vos meilleurs avis dans votre communication

Levier 3 — Remplissez votre calendrier sur les plateformes... et en dehors

Airbnb et Booking restent des partenaires précieux — leur visibilité est considérable. Mais les meilleurs hébergeurs ne s'arrêtent pas là : anciens voyageurs, voyageurs d'affaires, entreprises locales, réservations directes. Plus vos sources sont nombreuses, plus votre calendrier est stable. L'objectif n'est pas de quitter les plateformes : c'est de ne plus dépendre exclusivement d'elles.

- ✓ Offrez un moyen simple de réserver en direct (site, lien, réseaux)
- ✓ Mesurez chaque mois la part de réservations directes dans votre chiffre d'affaires
- ✓ Identifiez une ou deux entreprises locales pouvant vous envoyer des voyageurs d'affaires

Levier 4 — Chaque réservation peut renforcer votre marque

Une réservation ne produit pas qu'une nuitée. Elle peut aussi produire un avis Google, une recommandation, un futur client fidèle, une réservation directe, une opportunité commerciale. Chaque voyageur satisfait renforce votre marque, et chaque réservation facilite les suivantes.

- ✓ Conservez une base de contacts de vos voyageurs, même simple
- ✓ Réactivez-la ponctuellement : offre, actualité, disponibilités
- ✓ Comptez vos clients qui reviennent réserver en direct

Levier 5 — Les meilleurs hébergeurs pensent comme des marques

Ils ne se demandent pas seulement « comment remplir mon calendrier ? ». Ils se demandent comment être reconnus, comment donner envie de revenir, comment bâtir une réputation, comment créer une activité durable. Ils ne développent pas un appartement : ils développent une marque.

LA VISION D'ENSEMBLE

Le cycle de croissance NOXA

Une réservation ne s'arrête pas au départ du voyageur — elle devient le point de départ d'un nouveau cycle. C'est cet enchaînement, répété réservation après réservation, qui transforme un simple calendrier en une activité qui grandit toute seule.

Réservation	Expérience mémorable	Avis Airbnb / Booking	Avis Google	Visibilité
Réservation directe	Client fidèle	Nouvelle réservation	Marque renforcée	Nouvelle croissance

LA RÉSERVATION MAXIMISÉE

Une réservation peut rapporter bien plus qu'une seule nuit

Chaque séjour est une opportunité d'augmenter vos revenus — et pas seulement par la nuitée. La méthode NOXA identifie 5 leviers activables à chaque réservation :

1

Réservation

Remplir votre calendrier

2

Upsell

Augmenter le revenu du séjour

3

Avis plateformes

Améliorer votre classement

4

Avis Google

Renforcer votre visibilité locale

5

Réservation directe

Réduire les commissions et fidéliser

Chaque séjour bien géré crée de la valeur et nourrit la prochaine réservation.

AU-DELÀ D'AIRBNB

Les 6 actifs qui construisent votre entreprise

Chaque réservation peut créer bien plus qu'un chiffre d'affaires : elle peut alimenter six actifs qui, ensemble, transforment votre location en une véritable entreprise transmissible et valorisable.

Identité de marque Nom, logo, univers visuel, positionnement clair, storytelling différenciant	Avis Google & e-réputation Avis positifs, réputation en ligne maîtrisée, crédibilité et confiance	Clientèle fidèle Communication personnalisée, relation de confiance, clients récurrents
Réservations directes Site web optimisé, parcours de réservation fluide, moins de commissions	Base de données clients Emails collectés, préférences clients, historique des séjours	Processus & systèmes Opérations standardisées, outils et automatisation, qualité constante

LA PREUVE PAR L'EXEMPLE

Les Perles Amiénoises : notre laboratoire

La méthode NOXA n'est pas née dans une salle de réunion. Elle est née sur le terrain, à Amiens, avec nos propres suites haut de gamme — Les Perles Amiénoises. Chaque levier de ce guide y a d'abord été testé, mesuré et affiné avant d'être proposé à nos clients.

[X] %

de réservations directes atteintes sur
Les Perles Amiénoises

[X] avis

Google collectés depuis le lancement de
la méthode

[X]

entreprises

partenaires orientant des voyageurs
d'affaires en direct

C'est la différence entre une théorie et une méthode : la nôtre tourne tous les jours, sur nos propres biens, avant de tourner chez nos clients.

ILS NOUS FONT CONFIANCE

Ce que nos clients en disent



« L'accompagnement NOXA m'a permis de comprendre que mon logement pouvait devenir une véritable marque. J'ai désormais une vision beaucoup plus claire des actions prioritaires pour développer mon activité. »

— Christine



« La méthode NOXA ne se limite pas aux plateformes de réservation. Elle apporte une vision globale et des actions concrètes pour construire une activité durable autour de son patrimoine immobilier. »

— Samuel

ALLER PLUS LOIN

Le Manuel d'Implémentation NOXA

Ce guide vous a montré pourquoi construire une marque change la valeur de votre activité, et comment les cinq leviers s'articulent. Le Manuel d'Implémentation vous montre comment les appliquer, étape par étape, avec les outils exacts que nous utilisons chez NOXA :

01	Identité de marque	La démarche pas à pas pour définir votre positionnement, votre nom, votre univers — sans agence de branding
02	Site internet & réservations directes	Un site qui génère du trafic qualifié et convertit en réservations sans commission
03	Visibilité Google	SEO et Google Business Profile : être trouvé par les voyageurs qui ne passent pas par Airbnb
04	Voyageurs professionnels	Le segment le plus rentable en direct : l'identifier, l'approcher, le fidéliser
05	Fidélisation & automatisation	Les séquences et outils pour faire revenir vos voyageurs sans y passer vos soirées
06	Pilotage	Les modèles, procédures, check-lists et tableaux de bord utilisés par NOXA au quotidien

LA DIFFÉRENCE NOXA

Pourquoi un manuel plutôt qu'un accompagnement

La majorité des hôtes n'ont pas besoin d'une agence à l'année. Ils ont besoin d'une méthode claire, appliquée dans le bon ordre.

Le Manuel condense ce que nous appliquons chez nos clients — mais aussi chez nous, sur nos propres suites — en un parcours que vous suivez à votre rythme, avec les modèles, procédures et check-lists prêts à l'emploi.

Ce que le Manuel vous évite

- ✓ Des mois de tâtonnements et d'erreurs qui coûtent en réservations manquées
- ✓ Des milliers d'euros de commissions inutiles versées aux plateformes
- ✓ Le coût d'un accompagnement agence à plusieurs milliers d'euros par mois
- ✓ Le doute de ne pas savoir par où commencer, ni dans quel ordre avancer

PROCHAINE ÉTAPE

Commencez dès aujourd'hui

1 Situez votre activité — gratuitement

Réalisez votre Score NOXA en 2 minutes : découvrez, pilier par pilier, les actifs que vous avez déjà construits et vos leviers prioritaires. Diagnostic personnalisé, immédiatement.

👉 [\[Lien vers le diagnostic Score NOXA\]](#)

2 Passez de la vision à l'exécution

Le Manuel d'Implémentation NOXA : la méthode complète, les modèles et les check-lists pour construire votre marque, module par module.

👉 [\[Lien vers le Manuel — prix\]](#)

Une marque ne se construit pas par hasard. Elle se construit avec une méthode.

NOXA

Transformez chaque réservation en un actif durable.