

# Définir ton client idéal pour booster ta location saisonnière


Tu veux attirer plus de voyageurs, mais pas n'importe lesquels. Ceux qui seront réellement séduits par ton hébergement, qui en parleront autour d'eux, et qui reviendront. Pour ça, une étape est indispensable : **définir ton client idéal**, aussi appelé persona.

Ce mini-guide est là pour t'aider à y voir plus clair et à poser les bonnes bases. Pas besoin de jargon marketing, on va faire simple, concret, et directement applicable à ton gîte.

## Pourquoi définir ton client idéal ?

Parce qu'en voulant plaire à tout le monde... tu ne plais vraiment à personne.

En ciblant précisément **le type de voyageur que tu veux accueillir**, tu peux :

- Créer une communication qui parle *vraiment* à ton audience
- Adapter ton site web, tes visuels, ton ton et même tes services
- Optimiser ton référencement sur des requêtes précises
- Éviter les clients qui ne correspondent pas à ton hébergement
- Et surtout... avoir plus de réservations en direct 

# Étape 1 : à qui s'adresse ton hébergement ?

Pose-toi ces questions :

- Ton gîte est-il plutôt fait pour les familles, les couples, les motards, les cyclistes, les pêcheurs, les seniors, les amis qui veulent faire la fête ?
- Quelles sont les personnes **heureuses** quand elles viennent chez toi ?
- Y a-t-il des profils que tu n'as plus envie d'accueillir (trop de bruit, pas assez soigneux, etc.) ?



✍️ Prends quelques minutes pour noter les profils qui te viennent en tête.

# Étape 2 : construis la fiche de ton client idéal

Voici une structure simple à remplir :

## Informations personnelles

- **Prénom fictif** : (ex. Claire ou Thomas)
- **Âge** :
- **Situation familiale** :
- **Métier ou situation pro** :
- **Lieu de vie** :

## Attentes et motivations

- **Ses attentes pour ses vacances** :
- **Ses contraintes / ses freins** :
- **Pourquoi il/elle réserverait chez toi** ?

## Comportement en ligne

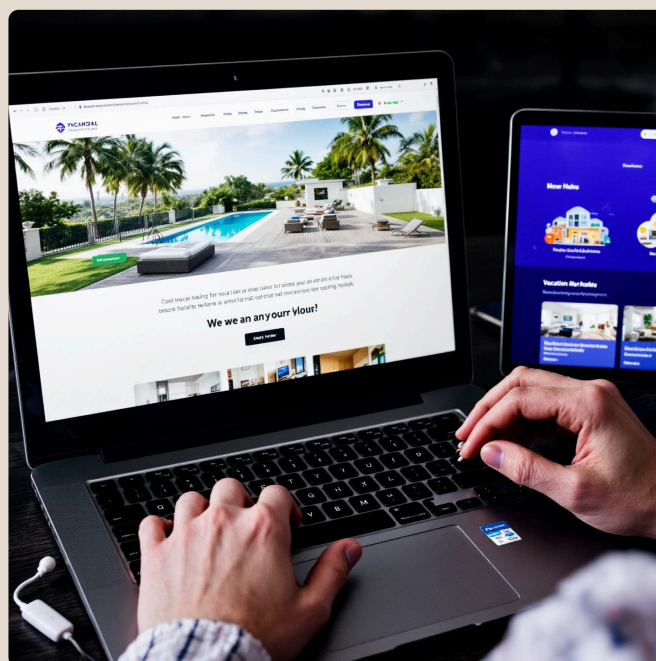
- **Quels mots-clés utiliserait-il dans Google pour chercher un hébergement** ?
- **Sur quels réseaux est-il présent** ?
- **Quelle est sa plus grande peur en louant un gîte** ?

💡 **Astuce** : tu peux même imaginer **une journée type** de ce client pendant son séjour chez toi.

# Étape 3 : vérifie l'alignement avec ton gîte

Regarde maintenant si tout ce que tu proposes (photos, textes, prestations, site, réseaux sociaux) parle **clairement** à ce client idéal.

Tu peux même demander à un ami s'il comprend à qui s'adresse ton offre... rien de tel qu'un regard extérieur !



## Analyse

Examine tes supports actuels

1

## Ajustement

Modifie ce qui n'est pas aligné

2

3

4

## Vérification

Compare avec ton persona

## Validation

Demande un avis extérieur

# Étape 4 : utilise ton persona dans ta com'

Ce persona te servira à :



## Créer des contenus pertinents

Sur Instagram, ton blog ou tes emails



## Choisir les bons arguments

Pour ta fiche Google ou ta page d'accueil



## Écrire des titres accrocheurs

Qui déclenchent un "wow c'est pour moi !"



## Filtrer les demandes

Sans culpabiliser

# Exemples concrets

## Gîte nature sans télé ni Wi-Fi

→ Ton client idéal n'est **pas** un ado accro à Netflix, mais peut-être un couple citadin en quête de déconnexion.

**Persona** : Claire, 35 ans, cadre stressée de Paris, voyage avec son conjoint. Elle cherche "retraite nature", "digital detox", "séjour bien-être campagne".

### Communication :

"Retrouvez l'essentiel loin des écrans" - Photos de paysages, livre près de la cheminée, promenades en forêt.



## Grand gîte familial équipé

→ Parfait pour une **tribu familiale** multigénérationnelle, pas pour un couple en amoureux.

**Persona** : Thomas, 42 ans, papa de 3 enfants, organise les vacances pour toute la famille élargie (12 personnes). Il cherche "gîte grande capacité", "vacances famille nombreuse".

### Communication :

"Rassemblez toute la famille sous un même toit" - Photos de grandes tablées, jeux extérieurs, chambres multiples.



## Hébergement adapté aux motards

→ Ton spot va plaire aux **motards en groupe** !

**Persona** : Michel, 50 ans, passionné de moto, voyage en groupe le weekend. Il cherche "hébergement motards", "garage moto sécurisé", "étapes motards".

### Communication :

"Votre étape motard idéale" - Photos de motos garées, équipements de nettoyage, cartes des routes pittoresques.



# Tu veux aller plus loin ?

📌 Et si tu veux que je t'aide à mieux définir ton positionnement ou reformuler ta page d'accueil en fonction de ton persona, réserve un **coaching stratégie signature** ici :

Réserver un coaching



## Bonne nouvelle : un workshop exclusif en préparation

🎯 Ça tombe bien, car pour t'aider à **suivre le rythme soutenu** que t'imposent les algorithmes **et** tes voyageurs —

sans y laisser ta santé mentale —

je suis justement en train de bosser (oui, **en plus de tout le reste** 😊) sur un **workshop exclusif**.

- 📌 Un atelier 100 % pensé pour les **propriétaires de gîtes et maisons d'hôtes** comme toi, où je vais te montrer **comment l'IA peut t'épauler au quotidien...** mais toujours avec du **contenu utile, de la qualité, et jamais de trucs à côté de la plaque.**

Tu veux continuer à être visible tout en respirant un peu ?

🧠 Alors garde un œil sur ta boîte mail... 📧

📧 Je ne t'annonce pas encore de date précise pour ce workshop, parce que — tu me connais — **je suis pluriactive.**

Je préfère avancer sans me coller une deadline stressante.

**Mes clients passent avant tout**, et je tiens à rester dispo pour eux.

Mais une chose est sûre :

je prépare ce contenu avec le **cœur et l'exigence** qui me ressemblent.

Et le jour où il sortira, tu sauras que c'est du solide. 😊

# Pour aller plus loin

Tu veux arrêter de dépendre uniquement des plateformes et attirer plus de voyageurs en direct ?

🎯 Ma mission, c'est d'aider les **propriétaires de gîtes, chambres d'hôtes et hébergements touristiques** à booster leur **visibilité sur Google** et dans les **recherches IA**, pour :

- augmenter leurs réservations en direct
- reprendre le pouvoir sur leur communication
- ne plus subir les commissions croissantes des OTA

## Voici ce que je propose

### Coaching stratégie signature – Location saisonnière

Un accompagnement personnalisé pour :

- clarifier ton offre
- structurer ta stratégie de visibilité
- séduire ton client idéal
- enclencher plus de réservations en direct

🔍 Tu repars avec un bilan clair, un plan d'action stratégique, et une vraie vision long terme.

### Site clé en main + coaching offert

Je crée **ton site complet**, pensé pour séduire ton client idéal et déclencher la réservation.

💡 En cadeau : **un coaching stratégie signature inclus**

### Formation propriétaire 3.0

Apprends à créer ton site, automatiser tes emails, activer les réservations avec un module de réservation.

Le tout 100 % pensé pour les hôtes, **sans jargon inutile**.

### Formation "Les gardiens du SEO"

Un programme unique pour maîtriser les 4 piliers de ta visibilité :

- 📝 Le maître du contenu
- ⚙️ Le gardien technique
- 🌐 Le tisseur de toile
- 📍 L'ambassadeur local

🎁 Bonus : booster ta visibilité dans les recherches IA

# Tu ne sais pas ce qui te conviendrait le mieux ?

Écris-moi, je te répondrai sincèrement, sans forcing, en tenant compte de ton contexte.

- 📷 Instagram : [@jcreemongite](#)
- 📧 Veille stratégique : [jcreemongite.com/newsletter](https://jcreemongite.com/newsletter)
- 📞 Téléphone : 06 31 59 81 01
- 🌐 Site : [jcreemongite.com](https://jcreemongite.com)
- ✉️ Mail : [contact@jcreemongite.com](mailto:contact@jcreemongite.com)



🚫 Ce contenu est le fruit de mon expérience terrain, pensé avec soin pour t'accompagner dans la valorisation de ton hébergement. Il est réservé à un **usage personnel**. Il est **interdit de le copier, partager ou exploiter à des fins commerciales** (vente, reproduction, diffusion sans autorisation).

💛 Chaque mot a été imaginé pour t'aider à progresser sereinement, alors merci de respecter ce travail avec la même bienveillance que celle que tu offres à tes voyageurs.