Travel Planner Academy

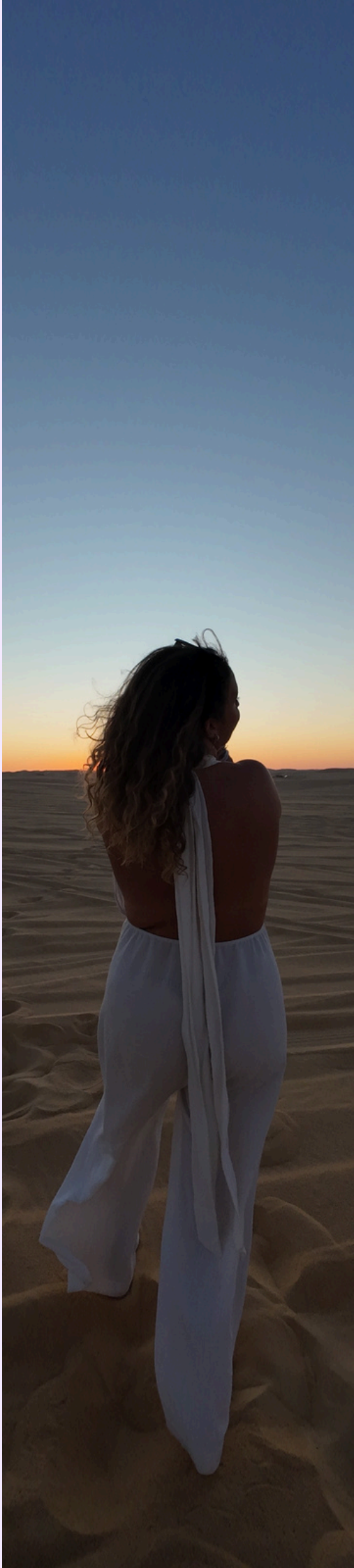
LE PLAN D'ACTION POUR SE LANCER EN TANT QUE TRAVEL PLANNER

SANS SE SENTIR PERDUE,
SANS PUB, SANS STRESS



SOMMAIRE

1. BIENVENUE À TOI
2. MON HISTOIRE
3. LE MINDSET D'UNE TRAVEL PLANNER
4. TROUVER SA NICHE & SON POSITIONNEMENT
5. STRUCTURER SON OFFRE
6. SE RENDRE VISIBLE (INTELLIGEMMENT)
7. 3 ERREURS QUI TE FONT PERDRE TON TEMPS
8. CONCLUSION



ET SI TU DEVENAIS TRAVEL PLANNER ?

Si tu es ici, c'est probablement que tu rêves d'une vie plus libre.

Être indépendante, pouvoir travailler de n'importe où, organiser ton quotidien comme tu le souhaites… tout en faisant un métier qui te passionne : le voyage.

Et si tu pouvais justement transformer cette passion en ton nouveau métier ?
Peut-être que l'idée te séduit déjà, mais tu te poses beaucoup de questions :

« Est-ce que je peux vraiment en vivre ? »
« Quelles compétences faut-il avoir ? »
« Comment trouver mes premiers clients ? »
« Et surtout… quelle est la première étape ? »



C'est exactement ce que tu vas commencer à découvrir dans ce guide.

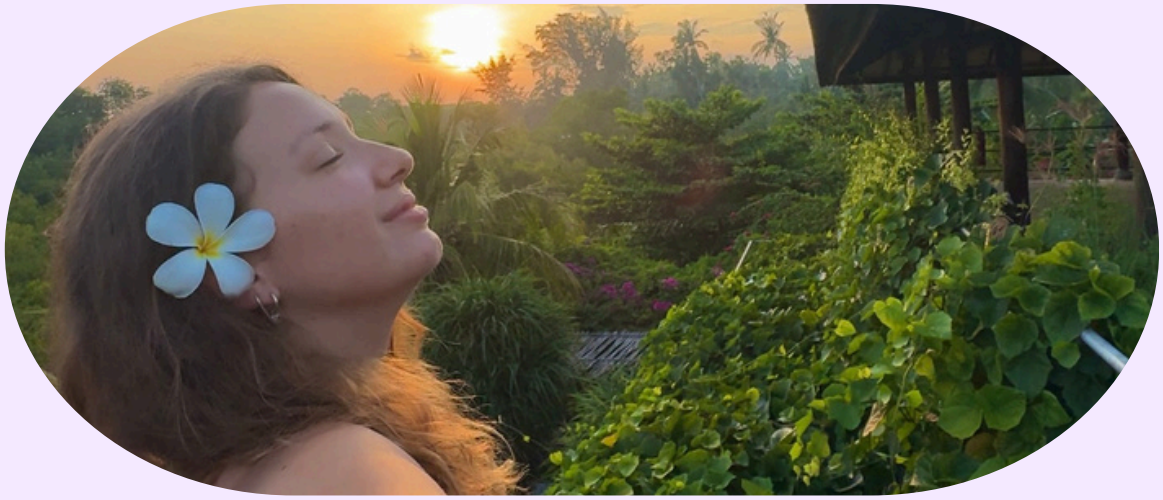
J'ai créé ce mini-guide pour t'aider à **comprendre concrètement le métier de Travel Planner** et **poser les premières bases de ton projet**, sans te perdre dans des dizaines d'informations contradictoires.

À travers 5 étapes essentielles, tu vas découvrir par où commencer, quelles décisions prendre et les premières erreurs à éviter.

Pas besoin d'avoir tout prévu ou de tout savoir.

Tu as simplement besoin de savoir quelle est ta prochaine étape.

Alors, commençons



MOI, C'EST MANON

DE VOYAGEUSE PASSIONNÉE À TRAVEL PLANNER ACCOMPLIE

Il y a quelques années, **j'étais à ta place.**

Passionnée de voyages, mais sans vraiment savoir quoi en faire.

J'ai fait des études de médecine, puis de droit. J'ai vécu à l'étranger, beaucoup voyagé et, pendant longtemps, j'ai cherché ce qui pourrait réellement me correspondre, me faire vibrer.

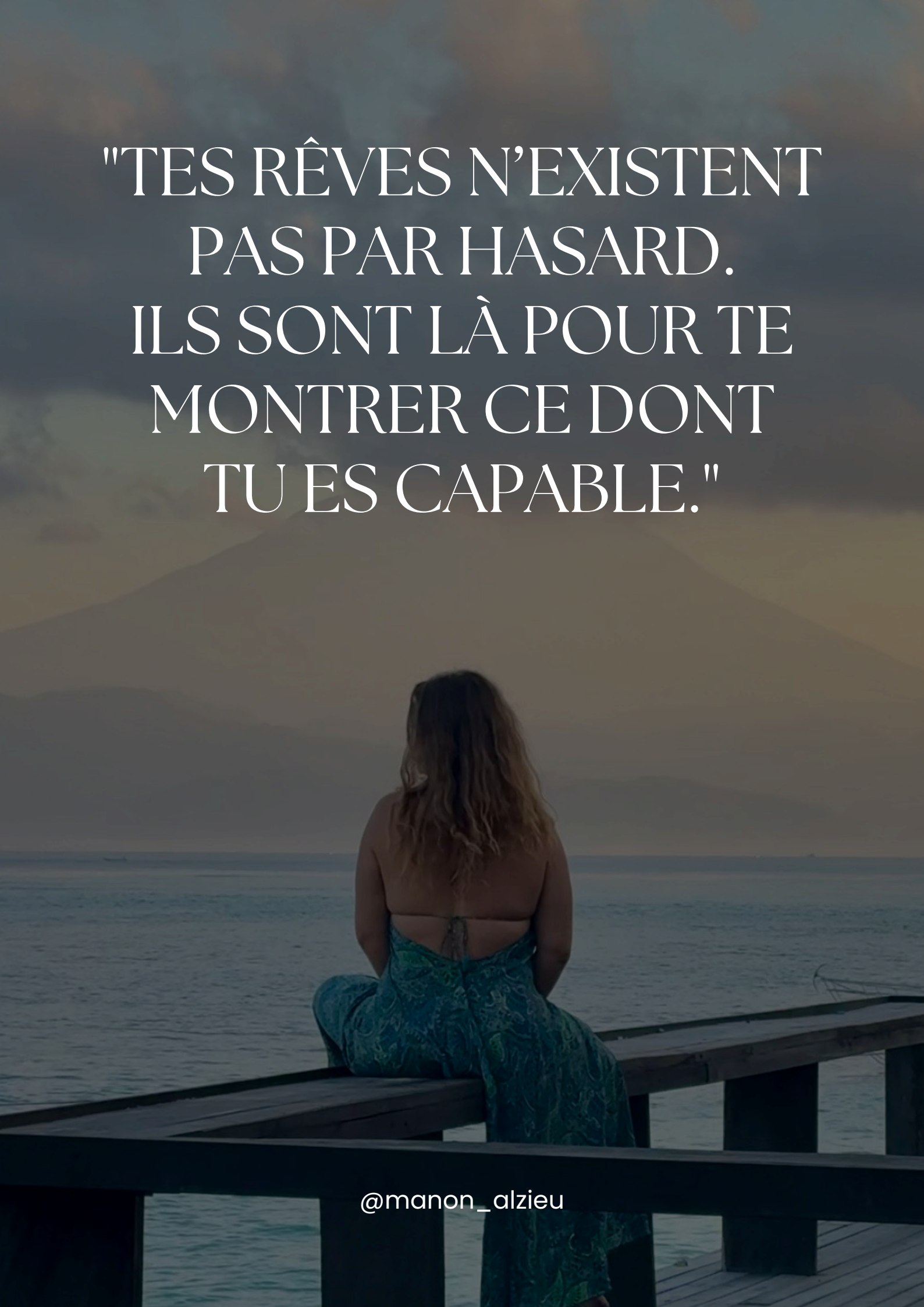
Puis j'ai compris quelque chose : **ce que j'aimais, ce n'était pas seulement voyager. C'était créer des expériences pour les autres.**

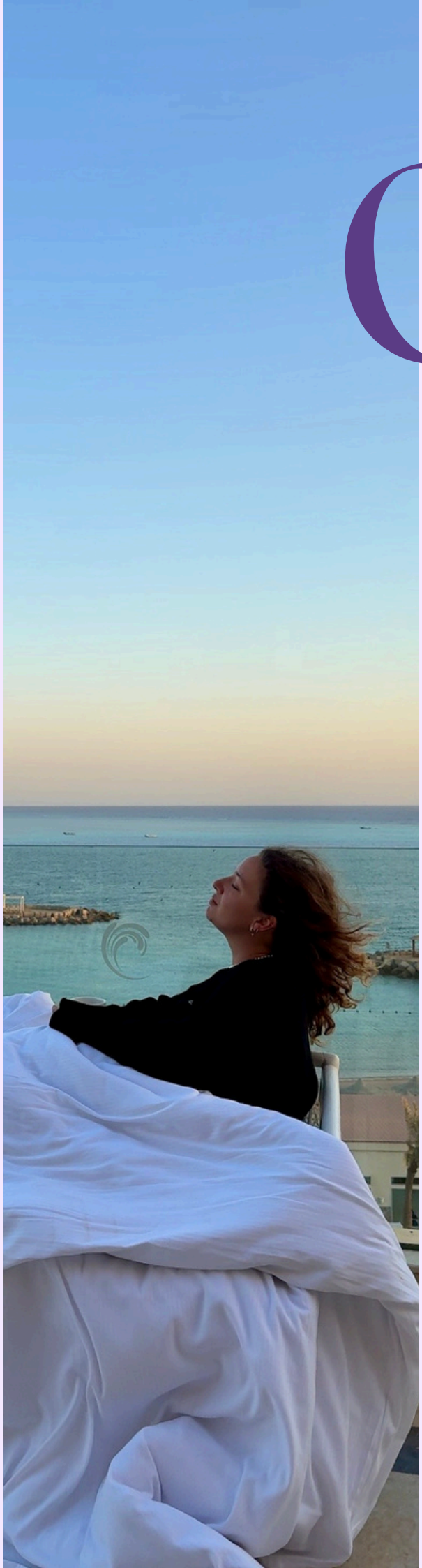
Chercher les bons spots, construire les itinéraires, dénicher les adresses qui font la différence et surtout, permettre à quelqu'un de vivre un voyage qu'il n'aurait peut-être jamais réussi à organiser seul.

C'est comme ça que je suis devenue **Travel Planner il y a 5 ans.**

Aujourd'hui, j'aide à mon tour celles et ceux qui veulent faire du voyage **plus qu'une passion : un véritable métier.**

Et c'est aussi ce que tu vas retrouver dans ce guide : **les premières étapes pour comprendre le métier, poser les bases de ton projet et commencer à construire une activité qui te permette, à terme, de gagner en liberté et en indépendance.**


"TES RÊVES N'EXISTENT
PAS PAR HASARD.
ILS SONT LÀ POUR TE
MONTRER CE DONT
TU ES CAPABLE."
@manon_alzieu



01

LE MINDSET D'UNE TRAVEL PLANNER

Avant de parler de stratégie, d'offres ou d'Instagram, il faut parler **de toi.**

De ton mental, de ta confiance.

Parce que ce métier, c'est avant tout **une aventure humaine.**

Tu n'as pas besoin d'avoir voyagé dans 40 pays, ni d'avoir un diplôme en tourisme.

Tu as besoin de **curiosité**, **d'envie d'aider,** et d'une vraie **passion pour la découverte.**

La majorité des personnes qui rêvent de devenir Travel Planner n'échouent pas parce qu'elles ne sont "*pas faites pour ça*".

Elles abandonnent parce qu'elles ne croient pas encore en leur **légitimité**.

Et pourtant, tu en as déjà toutes les qualités Parce que ce qui fera la différence, ce n'est pas ton CV.

C'est **ton état d'esprit**

EXERCICE 1 :
MES ACCOMPLISSEMENTS

Prends une feuille et un stylo.
Liste **5 moments de ta vie en lien avec le voyage dont tu es fière.**

Ça peut être :

- avoir organisé un voyage pour tes amis,
- avoir trouvé une perle rare sur Airbnb,
- t'être débrouillée dans un pays où tu ne parlais pas la langue,
- ou encore avoir aidé quelqu'un à préparer son voyage.

Puis, en face de chaque ligne, écris la compétence que ça démontre.

Exemple :
"J'ai organisé un voyage à Bali pour 6 personnes" → sens de l'organisation, écoute, anticipation, gestion du stress.

Tu viens de prouver noir sur blanc que tu es déjà capable de faire ce que fait une Travel Planner.

Tu n'as pas besoin d'attendre d'être "prête".
Tu l'es **déjà bien plus que tu ne le crois.**

Le métier de Travel Planner, c'est avant tout une question d'écoute, d'organisation et de passion. Et tout ça, **tu l'as déjà en toi**



EXERCICE 2 :
TON VRAI “POURQUOI”

Être passionnée de voyage ne suffit pas à construire une activité qui dure. Prends quelques minutes pour comprendre **ce qui te pousse réellement** à vouloir devenir Travel Planner :

- *Pourquoi ai-je réellement envie de faire ce métier ?*
- *Qu’est-ce que j’ai envie d’apporter aux autres à travers les voyages ?*
- *Quelle émotion ai-je envie de transmettre ?*
- *Qu’est-ce que cette activité me permettrait dans ma propre vie ?*

Et surtout : ne cherche pas à donner la “bonne” réponse.

Je te vois déjà écrire la première réponse qui te vient à l’esprit et passer à la suite. Mais prends vraiment le temps de creuser.

Quand tu réponds “je veux être libre”, demande-toi :
“Libre de quoi ? Libre pour quoi ?”

Quand tu réponds “j’aime aider les gens”, demande-toi :
“Qu’est-ce que j’aime vraiment dans le fait de les aider ?”

C’est en allant au-delà de la première réponse que tu vas découvrir **ce qui te motive vraiment.**
Et garde précieusement cette réponse : ton **pourquoi** deviendra ton fil rouge pour construire une activité qui te ressemble.




“CE MÉTIER N’EST PAS FAIT POUR CELLES QUI FUIENT UN JOB. IL EST FAIT POUR CELLES QUI VEULENT BÂTIR UNE VIE QUI LEUR RESSEMBLE”
@manon_alzieu



02

TROUVER SA NICHE & SON POSITIONNEMENT

C’est souvent ici que tout le monde bloque.

On se dit : *“Je veux juste organiser des voyages pour tout le monde !”*

Mais la vérité, c’est que **quand tu parles à tout le monde… tu ne touches personne.**

Le secret pour te démarquer,
c’est d’avoir une **vision claire** :

- de savoir à **qui** tu t’adresses,
- et **comment** tu veux leur parler.

Le marché du voyage est vaste et c’est une excellente nouvelle.

Il y a de la place pour chacune, à condition d’assumer ton univers et ta singularité.

NICHE VS POSITIONNEMENT : COMPRENDRE LA DIFFÉRENCE

Ta **niche**, c'est **à qui** tu t'adresses.

Ton **positionnement**, c'est la **place que tu veux occuper auprès de cette cible et la manière dont tu vas répondre à son besoin..**

Tu peux par exemple choisir de t'adresser à :

- des femmes solo qui veulent oser voyager seules,
- des couples qui rêvent d'une lune de miel hors des sentiers battus,
- des aventuriers en quête de destinations nature.

Mais ce qui fera la différence, ce n'est pas seulement **le type de voyage que tu proposes.** C'est aussi **la manière dont tu vas accompagner tes clients et l'expérience que tu vas leur faire vivre.**

UN MÊME PUBLIC, DEUX POSITIONNEMENTS :

Deux Travel Planner peuvent très bien cibler les femmes solo

- l'une peut adopter une approche douce, rassurante et axée sur la confiance en soi, pour aider ses clientes à oser partir seules.
- l'autre peut être fun, audacieuse et aventurière, pour celles qui veulent sortir de leur zone de confort et vivre des expériences fortes.

Même cible, deux univers et deux promesses différentes.

Et c'est justement ça, ton positionnement.

Tu n'as donc pas besoin d'inventer une niche complètement nouvelle pour te démarquer.

Ton objectif n'est pas d'être unique à tout prix.
Il est d'être claire, cohérente et reconnaissable.

EXERCICE 3 :
TA ZONE DE PASSION

Prends quelques minutes pour répondre spontanément à ces 3 questions.

Ne cherche pas la réponse parfaite, cherche ce qui t'attire naturellement.

1. Quelles destinations connais-tu bien ou te font particulièrement vibrer ?

2. Quels types de voyages te passionnent le plus ?
Bien-être, aventure, farniente, road trip, spirituel, slow travel, luxe, immersion...

3. Avec quel type de personnes aimerais-tu travailler ?
Solo, couples, familles, digital nomads, femmes, seniors...

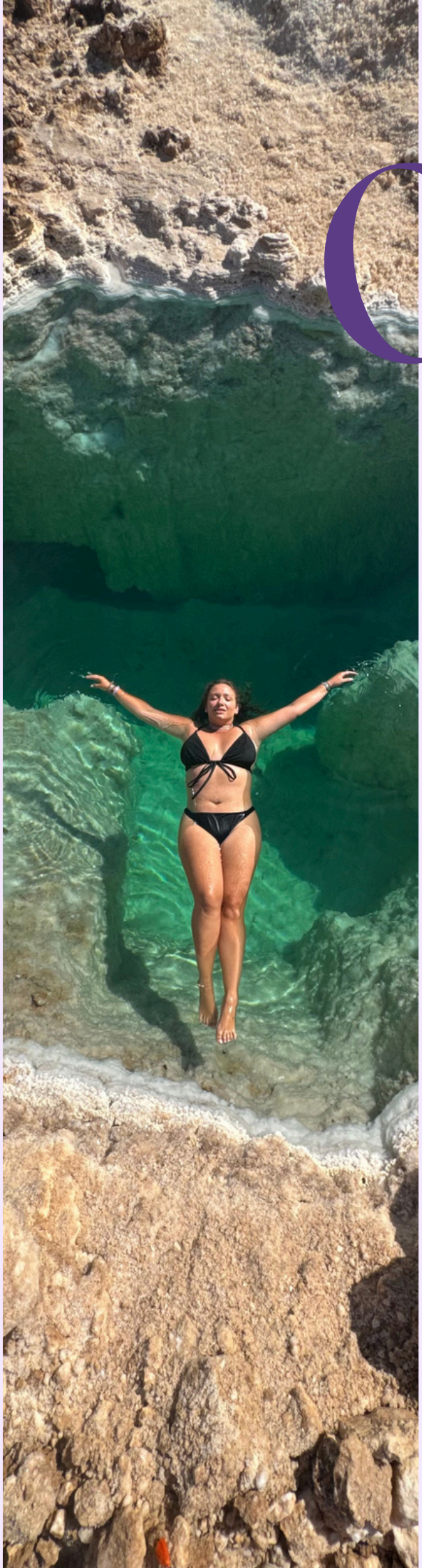
Une fois tes réponses posées, cherche **les points de croisement** entre ces trois éléments.

C'est peut-être là que se trouve **ta première piste de niche.**

Et rappelle-toi : **ta niche n'est pas une prison.**
Tu pourras l'affiner et la faire évoluer avec ton expérience.

Son rôle, au départ, est simplement de t'aider à **être plus claire sur ce que tu proposes et pour qui.**





03

STRUCTURER SON OFFRE

Avant même de penser à te rendre visible, il faut être **claire sur ce que tu proposes.**

Trop de personnes se lancent sans avoir défini leur offre, et finissent par improviser au fil des demandes.

Résultat : confusion pour elles… et pour leurs clients.

Ton offre, c'est **le miroir de ton activité.**

Elle reflète ta personnalité, ton expertise et ton énergie.

C'est ce que les gens perçoivent de toi avant même de te rencontrer.

Et si ton offre est claire, fluide et cohérente, elle **inspire naturellement confiance**.

TOUT COMMENCE PAR LA CLARTÉ

L'erreur la plus fréquente, c'est de **vouloir tout faire pour tout le monde.**

Mais quand tu veux plaire à tout le monde, tu **dilues** ton message.

Et un message **flou**, c'est un message **qui ne vend pas.**

"Ce n'est pas ton prix qui attire, c'est la clarté de ce que tu proposes."

Alors, avant de chercher à attirer plus de clients, pose-toi les bonnes questions :

- Est-ce que je veux proposer du **sur-mesure**, de la **co-construction**, ou du **coaching** voyageur ?
- Quelle **expérience** j'ai envie de faire vivre à mes clients ?
- Qu'est-ce qui **me différencie** dans ma manière d'accompagner ?

Parce qu'au fond, ce que les gens achètent, ce n'est pas un itinéraire ou des billets d'avion.

Ils achètent **ton regard, ta méthodologie, ton écoute, ton sens du détail, et la tranquillité d'esprit** que tu leur offres.





QUELQUES CONSEILS CONCRETS POUR CONSTRUIRE UNE OFFRE CLAIRE ET DÉSIRABLE

- **Sois précise sur ta promesse**

Explique en une seule phrase ce que tu apportes, et à qui. Si tu ne peux pas le dire, c'est que ton offre n'est pas claire pour toi non plus

- **Parle en bénéfices, pas en caractéristiques**

Au lieu de “Je crée des itinéraires personnalisés” dis à la place “Je t’aide à vivre un voyage qui te ressemble, sans stress et sans perdre ton temps.”

- **Ne sous-tarife pas**

Ton temps, ton savoir et ta passion ont une valeur réelle. **Un prix juste ne fait pas fuir : il rassure.**

EN RÉSUMÉ

Une offre **claire**, **alignée** et **assumée**, c’est ton meilleur argument de vente. Elle attire **naturellement** les bonnes personnes sans que tu aies besoin de convaincre ou de forcer.

C’est d’ailleurs l’un des **piliers essentiels** qu’on approfondit dans mon accompagnement : apprendre à construire une offre alignée avec ta personnalité, tes valeurs et tes objectifs, pour que ton business devienne **le reflet fidèle de qui tu es vraiment.**



04

SE RENDRE VISIBLE (INTELLIGEMMENT)

On ne va pas se mentir : si personne ne sait que tu existes, personne ne peut te choisir.

Mais attention, **se rendre visible ne veut pas dire “poster pour poster”.**

Être visible, ce n’est pas une question de quantité, ni de “beau feed”.

C’est une question de stratégie, de message et de connexion humaine.

LA VISIBILITÉ, C'EST BIEN PLUS QUE DES LIKES

Aujourd'hui, ta visibilité dépend de ta présence en ligne.

Mais ce qui attire les clients, ce n'est pas une grille Instagram parfaite

C'est **ta personnalité, ton histoire, ta vision du voyage.**

La vérité, c'est que les gens ne cherchent pas juste une Travel Planner.

Ils cherchent une personne à qui ils peuvent **faire confiance.** Et c'est exactement là que ta communication entre en jeu.

3 FAUSSES CROYANCES À OUBLIER

"Il faut un beau feed pour vendre"
→ Faux. Il faut un message fort et authentique.

"Il faut faire de la pub."
→ Non. Il faut savoir communiquer et raconter ton histoire.

"Les gens n'aiment pas les posts personnels."
→ Au contraire. C'est ce qui crée la connexion émotionnelle et te rend mémorable / unique.





A RETENIR

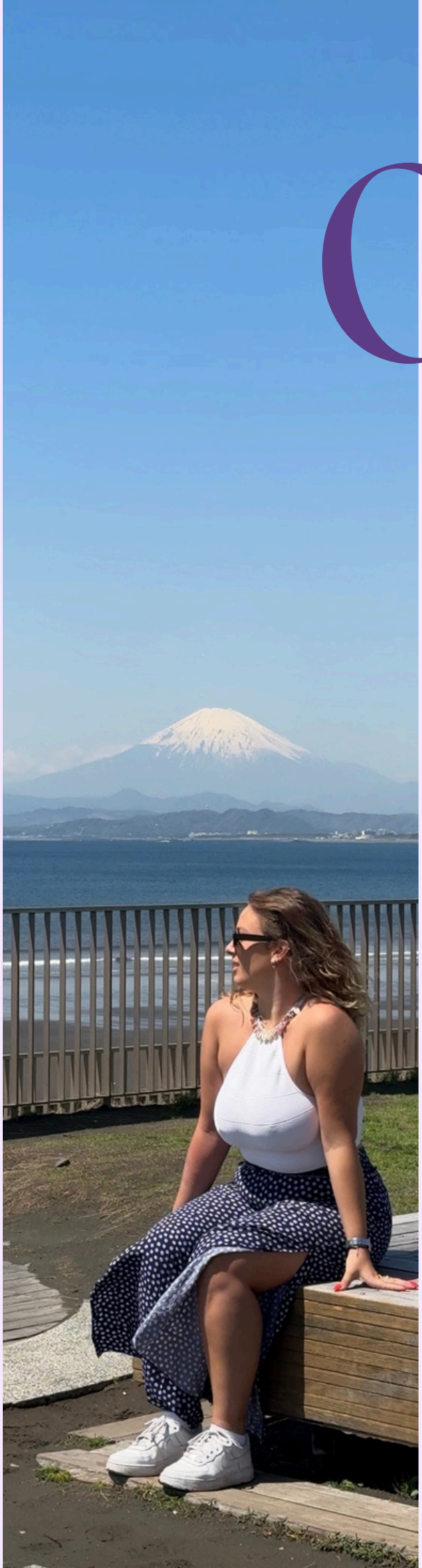
Les gens n’achètent pas ton service.

Ils achètent **ta passion, ton énergie, et la manière dont tu leur fais ressentir les choses.**

Rends-toi visible, oui mais fais-le **intelligemment**, avec intention.

Parce qu’une communication claire et alignée, c’est la base de toute réussite durable.

Et souviens-toi :
“Si tu es en train de lire ce guide, c’est que mon message t’a touchée. Donc tu sais que ça marche.”



05

3 ERREURS QUI TE FONT PERDRE TON TEMPS

Il y a trois erreurs que je vois tout le temps chez celles et ceux qui se lancent, et qui **les empêchent d'avancer vraiment.**

Ces erreurs peuvent te coûter des mois d'énergie et de motivation, simplement parce qu'elles t'éloignent de l'essentiel : **ton message, ta valeur et ta clarté.**

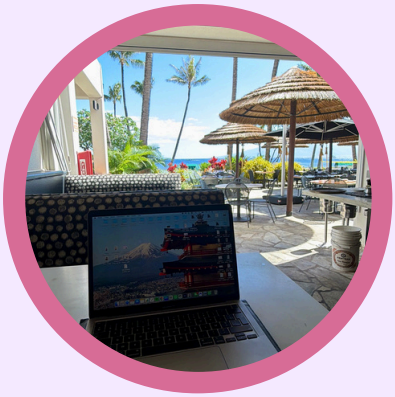
LES 3 ERREURS QUI TE FONT PERDRE TON TEMPS



1- TE CONCENTRER SUR L'ESTHÉTIQUE PLUTÔT QUE SUR LE MESSAGE

Un joli feed ne vend rien s'il n'a pas **d'âme**.
Tu peux avoir les plus belles couleurs, le logo parfait et des visuels cohérents… si ton message n'est pas clair, personne ne comprendra pourquoi il devrait te faire confiance.

L'esthétique attire, le **message convertit.** Ce que les gens veulent, c'est **ressentir ton intention, ton énergie, ta différence.**



2- DÉPENSER TROP TÔT DANS LA PUBLICITÉ

Avant d'investir des centaines d'euros dans les pubs, assure-toi d'avoir une base solide :

- une **offre claire,**
- une communication **cohérente**,
- et surtout, une communauté **authentique**.

Les pubs ne servent qu'à **amplifier ce qui fonctionne déjà** pas à créer la confiance à ta place.
Construis une audience qui te suit pour ce que tu incarnes, pas parce qu'elle t'a vue passer entre deux stories sponsorisées.



3- REFUSER DE TE NICHER DÈS LE DÉBUT

C'est l'erreur la plus commune… et la plus coûteuse.
Vouloir parler à tout le monde, c'est ne toucher personne.
Tu auras toujours plus d'impact en parlant **fort à 10 personnes** vraiment concernées qu'en parlant **timidement à 1000.**

Te nicher, ce n'est pas te limiter : **c'est te positionner.**
C'est ce qui te permettra d'**attirer des clients naturellement,** parce qu'ils se reconnaîtront immédiatement dans ce que tu proposes.



ENVIE D'EN PARLER AVEC MOI ?

Si ce guide t'a déjà permis d'y voir plus clair, c'est sûrement que ce métier résonne profondément en toi, peut-être même autant qu'il l'a fait pour moi quand j'ai décidé de me lancer.

Mon rôle aujourd'hui, c'est de **t'aider à transformer cette envie en un projet concret** : bâtir une activité solide, visible et rentable, construite à ton image.

Si tu sens que c'est le bon moment pour passer à l'action, je te propose **un appel découverte GRATUIT de 20 minutes** pour échanger sur ton projet de Travel Planner.

C'est un moment simple et authentique : tu me parles de ton projet, de tes envies, de tes doutes, et on regarde ensemble si mon accompagnement peut te correspondre.

Réserve ton appel → **CLIQUE ICI**

Et qui sait... peut-être que cet appel sera le premier pas vers la liberté que tu cherches depuis si longtemps..

MERCI

Un dernier mot...

Moi aussi, j'ai commencé avec des doutes. Je me suis demandé si c'était réaliste, si j'étais légitime, si j'allais y arriver.

Mais j'ai décidé d'essayer. Et ce choix-là a tout changé.

Aujourd'hui, j'ai la chance de vivre de ma passion du voyage depuis plus de 5 ans et d'aider d'autres femmes à créer leur liberté grâce à ce métier passion.

Alors si toi aussi, tu sens que c'est le moment...

N'attends pas d'être prête à 100 %. Personne ne l'est jamais vraiment.

Tu es exactement là où tu dois être.

