

Thomas Dardour

CHALLENGE 5 JOURS

LOCATION COURTE DURÉE

5 Jours pour BOOSTER LES REVENUS
de vos locations courtes durées

Audrey

Thomas



JOUR

3



JOUR 3

DIVERSIFIER VOTRE VISIBILITÉ ET AMÉLIOREZ LA CONVERSION DE VOS ANNONCES

Augmentez vos revenus grâce à
Booking.com et découvrez comment on
élabore nos annonces en LIVE

Challenge Location Courte Durée par Thomas & Audrey

Thomas Dardour





RESTEZ BIEN JUSQU'À LA FIN

**NOUS AVONS 2 CADEAUX
POUR VOUS**

Challenge Location Courte Durée par Thomas & Audrey

Thomas Dardour



En plus des 5 Masterclass, nous allons vous envoyer des résumés et des conseils par email.



Ajoutez notre adresse
support@beds24clickparclick.fr à vos contacts

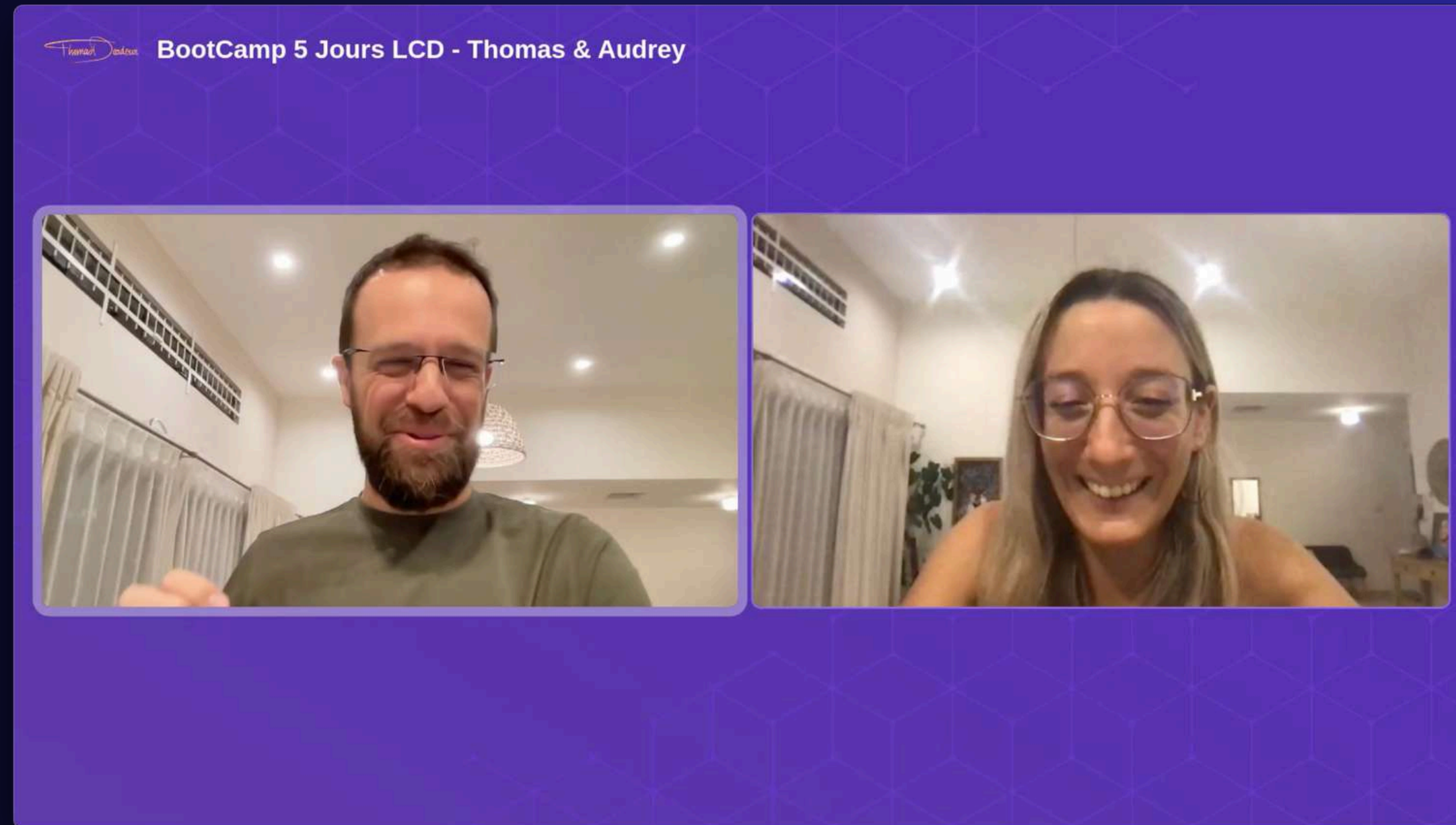




Coupez toute distraction
Mettez votre tel en mode avion
Prenez un verre d'eau
Prenez des notes



Ce que nous avons vu hier...



Challenge Location Courte Durée par Thomas & Audrey

Thomas Dardour



Nous avons créé ce bootcamp parce que nous nous sommes rendus compte d'un problème majeur



**Beaucoup se lancent dans la location courte durée par
opportunisme, appât du gain (hôtes ou conciergeries)
sans AUCUNE expérience**

Comme nous ! 😄



Certaines formations vous promettent monts et merveilles mais le réveil est difficile lorsqu'on a les deux mains et deux pieds dedans sans les bonnes méthodes...



Challenge Location Courte Durée par Thomas & Audrey

Thomas Dardour



Les hôtes subissent des **charges conséquentes**, ont du **mal à remplir** face à une **concurrence** croissante et y **sacrifient** leur vie privée

Les conciergeries ne savent plus où donner de la tête, **jouent les pompiers** en passant leur journées à “éteindre les flammes” entre les **voyageurs assistés**, les **propriétaires exigeants**, les équipes de **ménage à gérer**, **la comptabilité**.



La plupart pensent que la location courte durée c'est facile et rentable mais le réveil est difficile lorsqu'on a les deux mains et deux pieds dedans sans les bonnes méthodes...



Le secteur de la location courte durée évolue, les lois changent, la fiscalité se durcie.

Les plateformes de location changent les règles du jeux en cours de route... 😊



Ce que vous allez apprendre dans ce bootcamp, vous ne l'apprendrez pas sur internet. Ce sont des années d'expérience de TERRAIN !



On va vous montrer **tout notre écosystème** de l'intérieur, tout ce qu'on a mis en place et qui nous permet de piloter nos logements à distance, sans y passer des heures, et sans stress.



A la fin de ce Bootcamp on vous **GARANTI** que vous aurez un plan d'action concret pour:

- ✓ **Retrouver votre temps** et ne plus vous épuiser
- ✓ **Améliorer vos annonces** pour augmenter vos réservations
- ✓ **Décupler votre visibilité** en ligne
- ✓ **Optimiser votre chiffre d'affaire**
- ✓ **Anticiper les imprévus** pour ne plus être esclave de vos logements



A la fin de chaque jour, vous aurez des exercices à faire qui vous permettrons d'atteindre ces objectifs





Bootcamp LCD - Hôtes &
Conciergeries par Thomas &
Audrey

Groupe WhatsApp



Scannez ou chargez ce code QR avec la caméra
de WhatsApp pour rejoindre ce groupe.

**Rejoignez le groupe Whatsapp maintenant
pour ne rien rater.**

Accéder au liens de connexion aux lives

Assistance problèmes techniques

Exercices

FAQ

Pensez à intégrer les sous groupes thématiques





QUI SOMMES-NOUS POUR VOUS PARLER DE **LOCATION COURTE DURÉE** ?


SÉMINAIRE EXPERT
IMMO

Challenge Location Courte Durée par Thomas & Audrey

Thomas Dardour





- **4 ans de vie aux USA**
- **12 ans dans l'industrie du tourisme USA et France**
- **Investisseurs immobilier depuis 2016**
- **Expatriés à l'île Maurice**
- **Spécialistes de la location courte durée et des process d'automatisation et d'optimisation**


SÉMINAIRE EXPERT
IMMO

Challenge Location Courte Durée par Thomas & Audrey

Thomas Dardour





**Découvrez notre parcours plus en détail
dans les replays des sessions
précédentes**


SÉMINAIRE EXPERT
IMMO

Bootcamp Location Courte Durée par Thomas & Audrey

Thomas Dardour





Pendant 5 jours, nous allons vous
montrer **TOUT** ce qu'on a mis en place
pour **y arriver.**


SÉMINAIRE EXPERT
IMMO

Bootcamp Location Courte Durée par Thomas & Audrey

Thomas Dardour



Projection dans quelques semaines



Voici ce qui va se passer:

- Votre chiffre d'affaire va **augmenter**
- Vous allez **travailler moins**
- Votre charge mentale sera **allégée**
- Vous recevrez **moins de sollicitations** de vos voyageurs
- Vous **gagnerez de l'argent** même en dormant
- Vous aurez plus de commentaires **5 étoiles**
- Vous exercerez votre activité de **n'importe où dans le monde**



Ces objectifs sont non seulement valides, mais ils sont aussi réalisables.



**Si vous n'avez pas encore atteint ces objectifs,
ce n'est pas de votre faute.**



Peut-être que vous n'aviez pas les bonnes informations ou les bons outils.



Même si vous avez essayé et échoué avec d'autres méthodes, nous allons vous montrer qu'exercer une activité de location courte durée peut être simple et agréable.



**Que vous soyez un hôte OU une conciergerie,
peu importe votre niveau d'expérience actuel !**



Vous avez peut être déjà pensé que faire de la location courte durée, utiliser un channel manager ou faire du revenue management est trop compliqué et que ce n'est pas pour vous.



Rassurez-vous:
tout ce que nous allons partager avec vous cette semaine
est simple, applicable par n'importe qui, quel que soit
votre âge ou votre niveau d'expérience.



Cette semaine, nous allons vous montrer comment vous pouvez transformer votre activité, et ce, plus vite que vous ne le pensez.



Nous avons conçu cette méthode pour qu'elle soit accessible à tous, et nous serons là pour vous guider à chaque étape.



Récapitulatif EXPRESS de la session d'hier:

Nous vous avons emmené en immersion au coeur de notre système automatisé qui nous permet de piloter notre activité sans effort et sans stress, peu importe où nous sommes.

Secret #1: Automatisez pour gagner des heures sur vos concurrents et vous concentrer sur ce qui est vraiment important

Secret #2: Transformer l'expérience de vos voyageurs grâce à une automatisation sans faille et faites exploser les commentaires 5 étoiles

Secret #3: Professionnalisez votre activité et décuplez vos revenus grâce au channel manager



On vous a certainement déjà promis des revenus passifs avec des locations courte durée ou conciergeries 100% automatisées et vous étiez sceptiques ?



Eh bien, vous aviez raison.



La location courte durée ou conciergerie 100% automatisée N'EXISTE PAS.



**La location courte durée n'est PAS un investissement
C'est un mode d'exploitation**



La location courte durée et la conciergerie sont des **BUSINESS**, des aventures entrepreneuriales



Cela demande du...



TRAVAIL !

Challenge Location Courte Durée par Thomas & Audrey

Thomas Dardour



Le Programme du Challenge

Dimanche soir

La ruée vers l'or rose d'Airbnb est FINIE ! Le marché de la location courte durée a changé. Découvrez le plan d'action pour professionnaliser votre activité et performer.



Le Programme du Challenge

Hier soir

**Automatisez vos tâches pour retrouver la liberté et le plaisir de faire
de la location courte durée**



Le Programme du Challenge

Ce soir

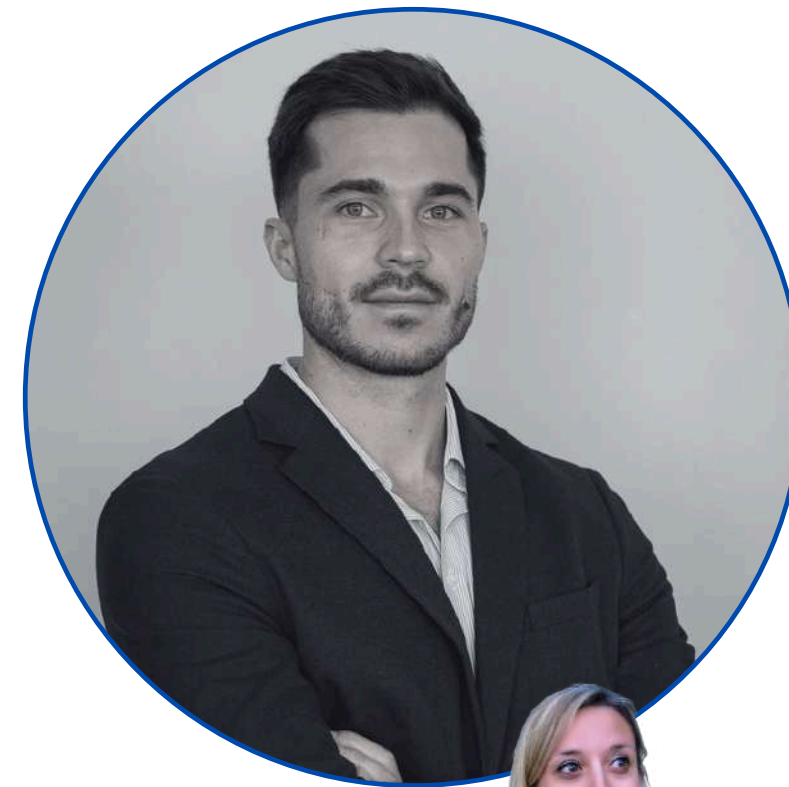
Augmentez votre visibilité en améliorant la conversion de vos annonces et en multipliant les plateformes sans effort supplémentaire



Le Programme du Challenge

Demain soir

**Décuplez vos revenus en adoptant les techniques des Revenus
Managers - avec Élise Ripoché de JafficheComplet
Augmentez votre chiffre d'affaire grâce aux ventes additionnelles
avec Justin**



Le Programme du Challenge

Jeudi soir

Libérez-vous des contraintes de la location courte durée et reprenez le contrôle de votre vie à 100% en surfant sur un marché à 15 milliards d'euros en 2024



Le Programme va monter CRESCENDO en qualité



Thomas Dardour

Diversifiez votre visibilité avec

Booking.com

Audrey

Thomas



Thomas Dardour

**Il est temps de professionnaliser votre
activité pour vous démarquer et performer**

Audrey

Thomas



**CLEF # 1: VOUS NE POUVEZ PLUS IGNORER LA PUISSANCE
MONDIALE DU MASTODONTE BOOKING.COM
PLATEFORME NUMÉRO 1 EN FRANCE**

Challenge Location Courte Durée par Thomas & Audrey

Thomas Dardour



Thomas Dardour

« Je n'ai pas besoin de Booking.com, car j'ai déjà assez de réservations avec Airbnb. »



Thomas Dardour

En étant présent sur Booking.com, vous multipliez votre visibilité internationale, attirant une clientèle diversifiée et des voyageurs qui n'utilisent pas forcément Airbnb.



Thomas Dardour

Si vous n'êtes que sur **Airbnb aujourd'hui:**

- 1. vous êtes fou.**
- 2. vous perdez de l'argent.**



Thomas Dardour

airbnb et le management par la terreur.

Vous avez certainement remarqué les messages de menaces qu'envoie **Airbnb lorsque vous recevez une note inférieure à 5/5 ?**



Je vous contacte pour vous informer que nous avons examiné avec attention le problème rencontré par **[REDACTED]**. Lors de son voyage et que nous allons annuler sa réservation car son problème est que l'adresse du logement après avoir réservé se trouve très loin du lieu où il souhaitait résider, il n'est pas possible de résider à cette adresse et partir travailler à pied tel qu'il avait prévu.

Le problème signalé relève de notre Politique de remplacement d'hébergement et de remboursement qui couvre les problèmes de propreté, les inexactitudes de l'annonce et les difficultés rencontrées lors de l'arrivée. Vous trouverez plus d'informations à ce sujet dans notre Centre d'aide :

airbnb.com/help/article/2868

Nous tenions à vous en informer avant l'annulation afin de vous tenir au courant de ce qui va se passer. Vous ne recevrez aucun versement pour cette réservation. Toutefois, vous ne ferez l'objet d'aucuns frais d'annulation ni d'aucune autre conséquence.

Par conséquent :

- Votre calendrier ne sera pas bloqué.
- Nous n'appliquerons aucuns frais d'annulation.

Merci de votre compréhension

airbnb et le management par la terreur.

Ou Airbnb qui rembourse vos voyageurs de manière unilatérale pour des raisons farfelues?

Thomas Dardour





Détails

Assistance Airbnb

Je suis Mar avec Airbnb. Je vous contacte pour vous informer que la réservation HMNRPBT9K5 a été annulée, car Airbnb a déterminé qu'elle ne pouvait pas être prise en charge. Si votre voyageur est déjà arrivé, je vous contacterai pour vous informer et lui demander de partir dès que possible.

Nous espérons que vous comprenez que ces types d'annulations sont rares, et nous avons pris cette décision dans le meilleur intérêt de notre communauté, y compris nos hôtes et nos voyageurs, de promouvoir une plate-forme sûre et fiable pour accueillir des voyageurs et voyager.

Si la police locale souhaite contacter Airbnb directement, veuillez partager un lien vers notre portail de communication avec les autorités : airbnb.com/lert, ainsi que les détails de la réservation.

Sachez que notre équipe s'efforce activement de vous aider à vivre une expérience positive sur Airbnb. N'hésitez pas à me contacter pour tout renseignement complémentaire.

Cordialement,



Écrivez un message

Thomas Dardour

 **airbnb et le management par la terreur.**

Ou Airbnb qui annule et rembourse une réservation juste après le check in du client en espérant que tu "comprennes" 😅 ?



Thomas Dardour



airbnb et le management par la terreur.

Savez-vous que Airbnb peut décider de fermer non seulement une annonce mais aussi VOTRE COMPTE ENTIER, du jour au lendemain, sans vous donner de raison ?



C'est ce qui est arrivé à notre ami Nicolas, gérant plus de 30 biens sur Airbnb depuis des années. Aucune raison particulière ne lui à été communiquée par Airbnb. Pas d'avertissement. Rien. Compte fermé.



Thomas Dardour

Vous comprenez maintenant pourquoi je vous dis que vous seriez fou de confier l'intégralité de votre activité à une seule plateforme qui fait la pluie et le beau temps ?



Thomas Dardour

Quelle société confierait l'intégralité de ses produits à un seul distributeur ?

Aucune.



Thomas Dardour

**Vos locations courte durée sont votre business et vous
DEVEZ le protéger.**



Thomas Dardour

**Maintenant, imaginez une seconde que vous êtes un
producteur de Yaourts.**



Thomas Dardour

Pourquoi est ce que vous ne vous limiteriez à les distribuer que chez **Intermarché quand vous pouvez aussi les proposer chez **Leclerc, Carrefour** etc... ?**



Thomas Dardour

C'est pareil avec vos logements.



Thomas Dardour

Vos logements méritent de la visibilité.



Thomas Dardour

Si vous remplissez votre/vos calendriers avec **Airbnb uniquement, vous perdez de l'argent:**

- 1. Soit vous n'êtes pas assez cher**
- 2. Soit vous avez bradé le prix de certaines nuits que vous auriez pu vendre plein tarif sur une autre plateforme**



Thomas Dardour

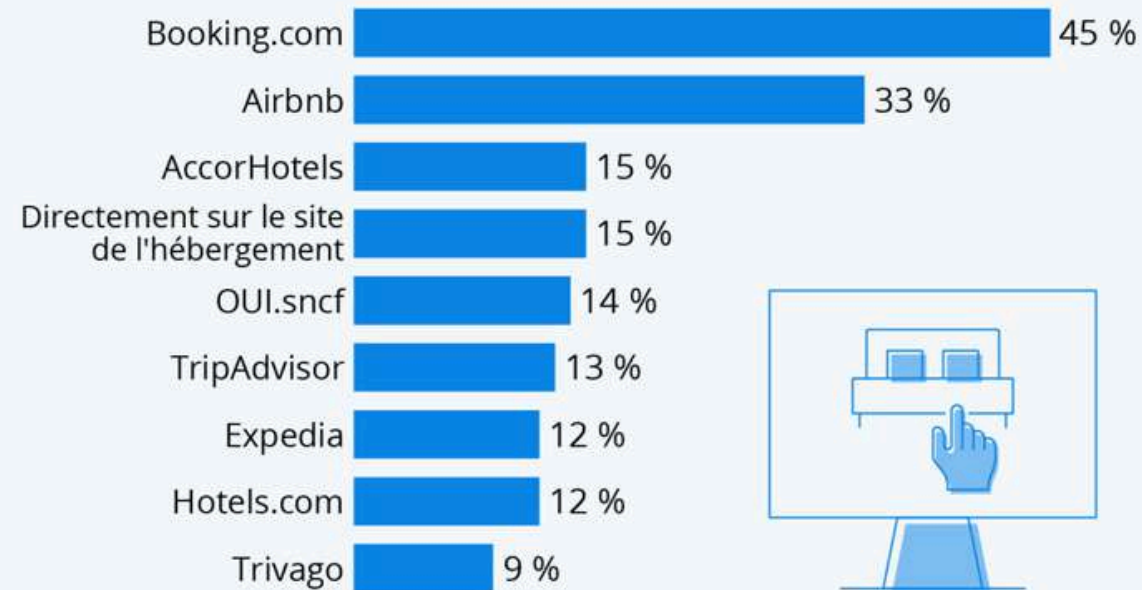
Devenir “multi-canaux” est une obligation pour protéger votre activité et ne vous demandera pas plus de temps grâce à un Channel Manager comme vu ensemble hier soir



Booking.com est la plateforme de réservation la plus utilisée en France.

E-tourisme : les sites les plus populaires en France

Part des utilisateurs ayant réservé un hôtel ou logement sur ces sites/applis au cours des 12 derniers mois *

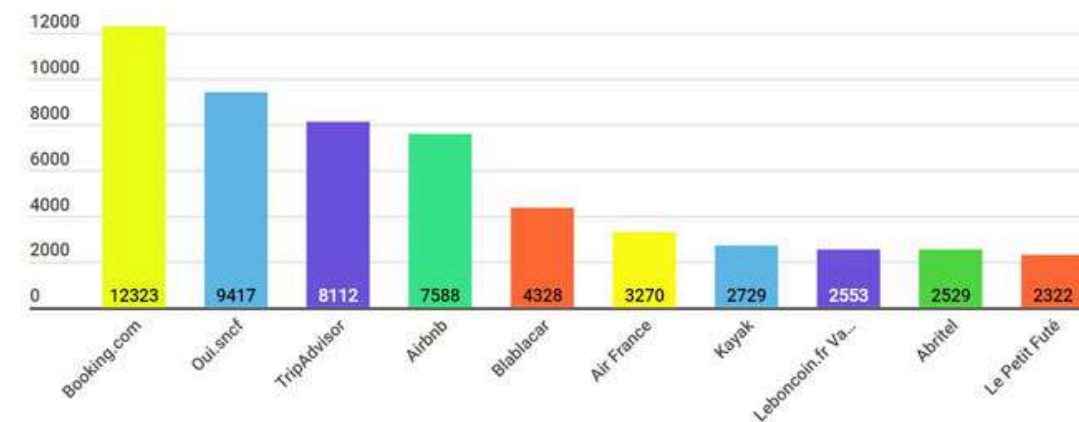


* Étude menée en juillet/août 2020. Sélection des réponses supérieures à 5 %.
Source : Statista Global Consumer Survey



statista

Top 10 des marques de voyage (janvier 2022)



Classement L'Echo touristique à partir des données Médiamétrie//NetRatings en France en milliers de visiteurs uniques (ordinateur + téléphone mobile + tablette) en janvier 2022, catégorie Voyage (hors sous-catégorie Plans/cartes). Nous avons retiré du top fourni par le cabinet d'audience les marques suivantes : SNCF, Uber, RATP.

Position 2023	Site E-commerce	Nombre de clients	Pénétration 2023 Sur base acheteurs de la catégorie hébergement
1	Booking.com	6 439 094	36%
2	airbnb	5 362 220	30%
3	Hotels.com	1 955 431	11%
4	E.Leclerc	1 701 613	10%
5	leboncoin	1 621 050	9%
6	ACCOR HOTELS	1 322 304	7%
7	Le Petit Futé	1 087 154	6%
8	voyage privé	1 038 025	6%
9	B+B	1 036 449	6%
10	Veepee	1 016 641	5%



Thomas Dardour

Booking.com est la plateforme de réservation la plus utilisée en France.

		Visiteurs uniques moyens par mois	Couv. mensuelle moyenne (Pop FR)	Visiteurs Uniques Quotidiens
	Ensemble des acteurs - top 20	50 062 000	78,1 %	
1	≡ Amazon*	36 887 000	57,6 %	8 151 000
2	≡ Leboncoin.fr*	27 570 000	43,0 %	7 034 000
3	≡ Booking.com	18 538 000	28,9 %	1 923 000
4	▲ +2 Vinted*	17 061 000	26,6 %	4 871 000
5	▼ -1 E.Leclerc*	16 636 000	26,0 %	2 344 000
6	▲ +2 Lidl*	15 764 000	24,6 %	2 077 000
7	▼ -2 Temu	15 746 000	24,6 %	2 265 000
8	▼ -1 Cdiscount*	15 346 000	24,0 %	1 385 000
9	≡ Carrefour*	14 955 000	23,3 %	1 709 000
10	▲ +1 Shein	14 180 000	22,1 %	3 458 000
11	▲ +1 AliExpress	14 026 000	21,9 %	2 006 000
12	▼ -2 Fnac*	13 376 000	20,9 %	918 000
13	▲ +1 SNCF Connect*	13 063 000	20,4 %	1 510 000
14	▼ -1 Leroy Merlin*	12 487 000	19,5 %	1 029 000

*Sites adhérents à la FEVAD. Médiamétrie et Médiamétrie//NetRatings - Audience Internet Global - Catégorie créée spécialement pour la Fevad Moyenne T2 2024 - France - Base : 2 ans et plus - Copyright Médiamétrie//NetRatings - Tous droits réservés



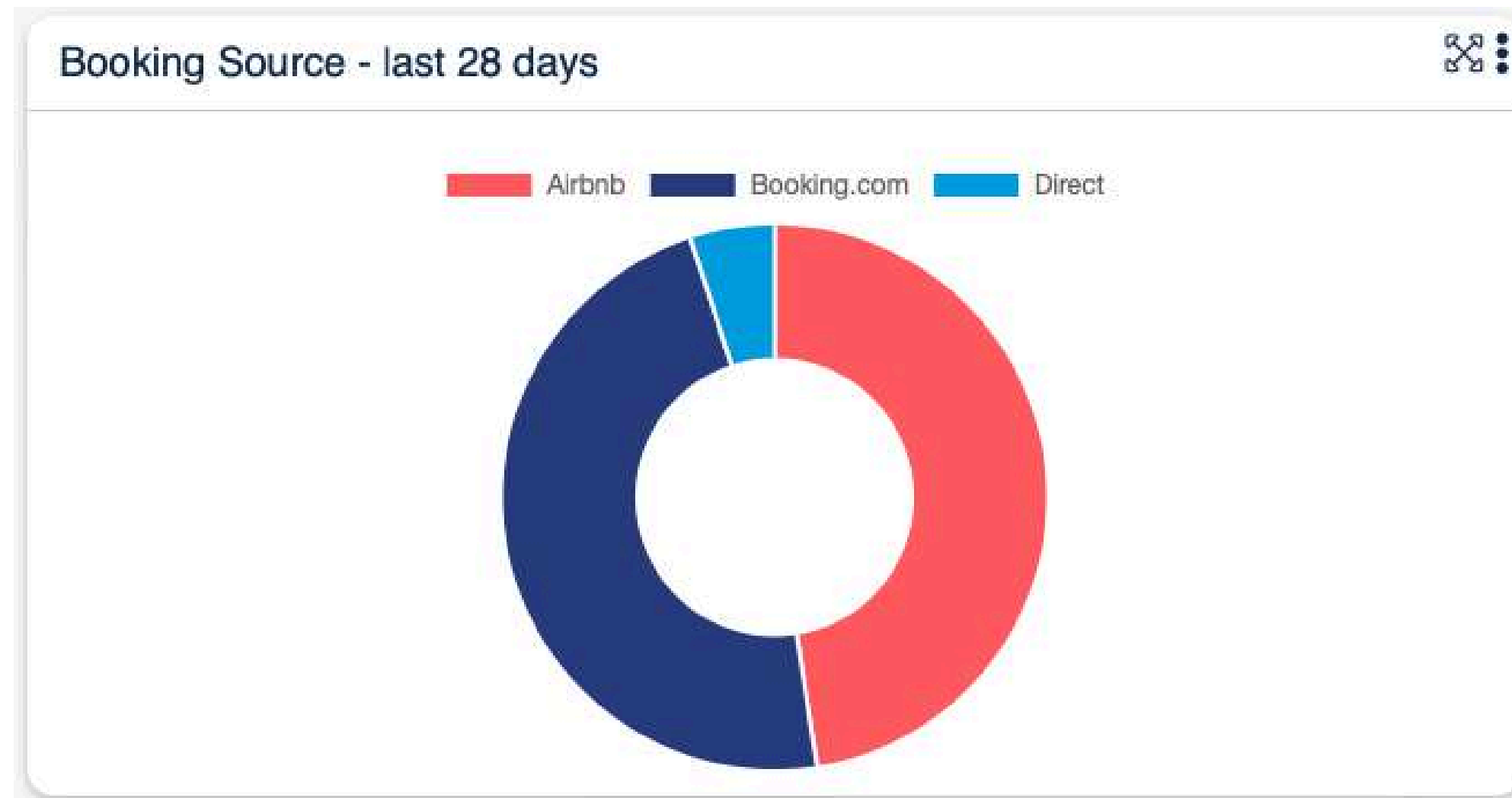
Thomas Dardour

Directrice Booking.com France au salon du RDV des Pros de la location saisonnière en Mai 2024



Thomas Dardour

Nos stats personnelles



CLEF # 2: OPTIMISEZ L'OCCUPATION ET MAXIMISEZ VOS REVENUS

Challenge Location Courte Durée par Thomas & Audrey

Thomas Dardour



Thomas Dardour

“Être sur plusieurs plateformes va seulement compliquer ma gestion sans forcément augmenter mes revenus”



Thomas Dardour

On a déjà vu hier que grâce au channel manager, louer sur Booking ne demande pas plus d'effort.

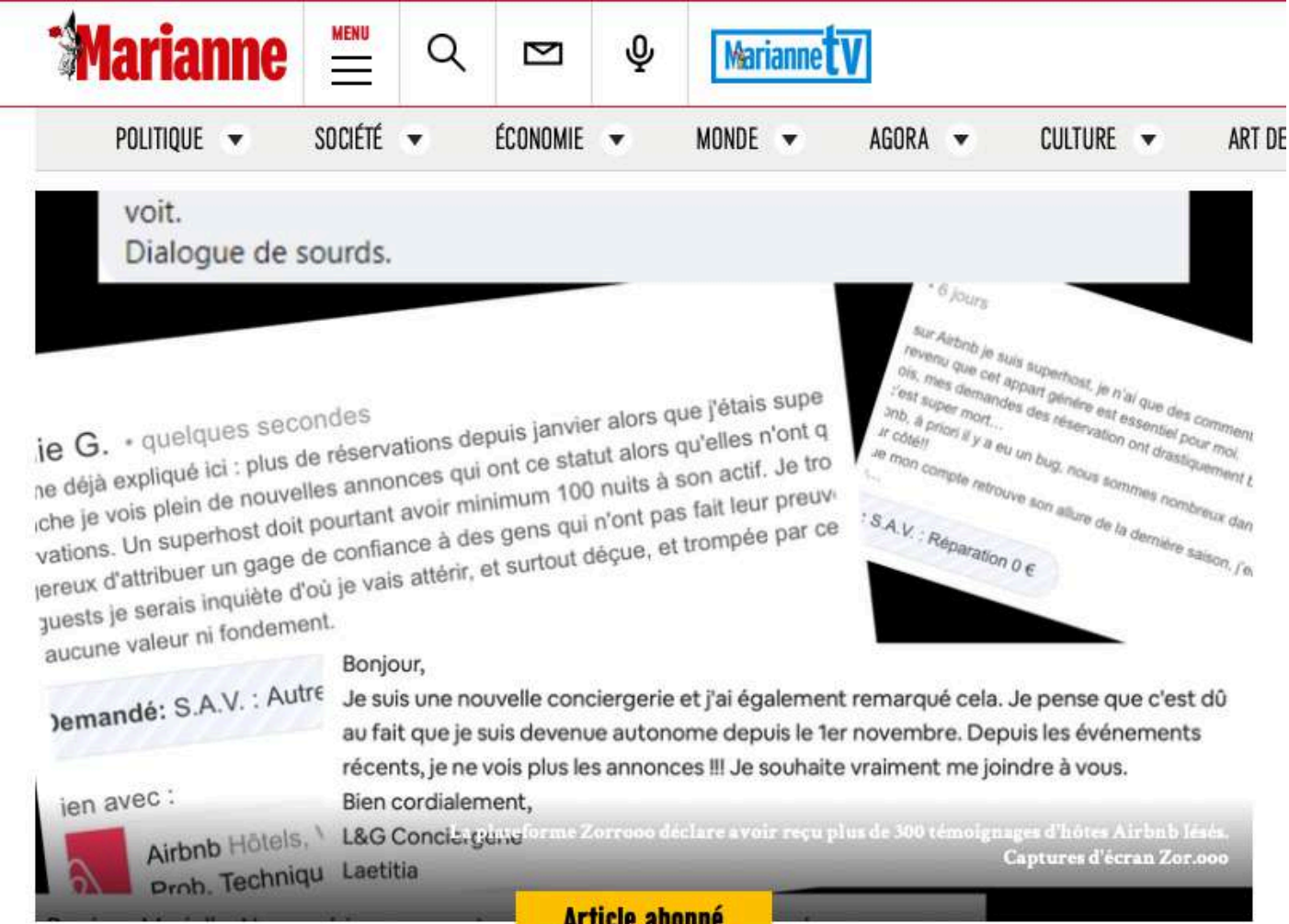
(Le replay est disponible sur votre fiche de suivi)



Thomas Dardour

“Je rempli déjà à 100% avec Airbnb”





Thomas Dardour

Utiliser Booking.com comme levier d'occupation augmente vos chances de remplir vos disponibilités, surtout pendant les périodes creuses.

"Pas une réservation en cinq mois" : 300 "superhotes" d'Airbnb se plaignent d'être devenus invisibles

Par Antoine Marguerite
Publié le 24/05/2024 à 19:00

JE M'ABONNE POUR 1€

Des « superhotes » de la plateforme Airbnb se plaignent depuis plusieurs mois d'être devenus invisibles sur la plateforme de location de particuliers à particuliers. La start-up Zorroo déclare avoir recensé plus de 300 témoignages de loueurs qui s'estiment lésés par le géant américain.

Thomas Dardour



Thomas Dardour

Si vous remplissez à 100% aujourd'hui avec Airbnb c'est que vous n'êtes pas assez cher et que vous perdez de l'argent.



Thomas Dardour

**Toutes les nuits que vous avez bradées pendant le mois
pour atteindre votre 100% de remplissage auraient pu être
vendues plein tarif sur Booking.com**



Thomas Dardour

**Il y a aussi des clients qui ne voyagent QUE avec Booking
et qui ne vont JAMAIS sur Airbnb.**



Thomas Dardour Privé
Admin Meilleur(e) contributeur(ice) · 2 h · 🌐

[SONDAGE]
Bonjour @tout le monde,
J'aimerais savoir quel pourcentage de réservation vous avez sur Booking par rapport a Airbnb ces derniers temps svp?

[Voir les statistiques](#) Couverture de la publication : 24 >

8 commentaires

J'aime Commenter Copier

Tous les commentaires ▾

Olivia De Tinguy
Pour mes appartements suis à 70% booking env
2 h J'aime Répondre

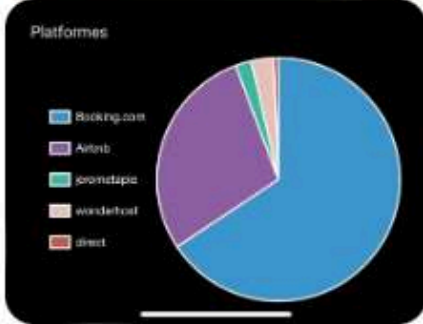
Payet Antonyme Meilleur(e) contributeur(ice)
10% booking
1 h J'aime Répondre

Emmanuelle Gombaudo Meilleur(e) contributeur(ice)
Bonjour Thomas. Sur 2024 j'ai 42% de réservations booking et 39% airbnb. Sur 2023 c'était airbnb en 1ere place.
1 h J'aime Répondre

Jérôme Tapie Meilleur(e) contributeur(ice)
2024 pour moi

1 h J'aime Répondre

Platformes



1 h J'aime Répondre

Répondre à Jérôme Tapie

Arnaud Godefroy Meilleur(e) contributeur(ice)
75% booking
10% Airbnb
15% direct
1 h J'aime Répondre

Eric Diep Meilleur(e) contributeur(ice)
80% booking
10% airbnb
10% direct
1 h J'aime Répondre

Jocelyn Rosamond Meilleur(e) contributeur(ice)
100% booking.
0% Airbnb
39 min J'aime Répondre

Thomas Dardour

Quelques résultats de nos clients



CLEF # 3: BOOKING OFFRE DES AVANTAGES INEXISTANTS AILLEURS

Challenge Location Courte Durée par Thomas & Audrey

Thomas Dardour



Thomas Dardour

“Booking.com est compliqué et demande trop de temps à gérer par rapport à d’autres plateformes.”



Thomas Dardour

Booking.com offre des outils puissants qui simplifient et automatisent la gestion, permettant de gagner du temps et d'offrir un service professionnel.



Les Promotions Booking.com



Offre Début 2025

Nouveau

Réduction recommandée : au moins 20 %

Badge Visibilité



Tarif Mobiles

Au moins 10 % de réduction

Badge



Offre Black Friday

Nouveau

Au moins 30 % de réduction

Badge Visibilité



Offre de Fin d'Année

Nouveau

Réduction recommandée : au moins 20 %

Badge Visibilité



Tarif géociblé

Réduction recommandée : au moins 10 %



Offre à Durée Limitée

Au moins 40 % de réduction

Haut du classement Badge



Le Programme Genius

Gérez votre réduction **Genius**

La nouvelle fonctionnalité vous permettant de mettre en pause vos réductions de 15 % et 20 % séparément est en cours de test. Elle pourrait devenir une fonctionnalité permanente du programme Genius. ✕

1. Quels clients Genius voulez-vous cibler ?

Gagnez en visibilité et obtenez plus de réservations en ciblant progressivement les clients Genius les plus actifs et les plus fidèles.

Niveaux 1, 2 et 3 Genius

Public : tous les clients Genius
Réduction : 10 %

Active

30 dates auxquelles suspendre toutes les réductions

[Voir mon groupe de concurrents](#)

Niveaux 2 et 3 Genius

5 établissements de votre groupe de concurrents ont activé cette option

Public : clients ayant honoré au moins 5 réservations
Réduction : 15 %

Ciblez les clients qui réservent plus souvent

30 dates auxquelles suspendre toutes les réductions

30 dates auxquelles suspendre la réduction de 15 % uniquement

[En savoir plus sur les niveaux Genius](#)

Niveau 3 Genius

Public : clients ayant honoré au moins 15 réservations
Réduction : 20 %

Ciblez les 10 % de clients Genius les plus actifs

Ils annulent moins que les autres clients (10 % de différence)

30 dates auxquelles suspendre toutes les réductions

60 dates auxquelles suspendre les réductions de 15 % et 20 % uniquement

Configuration de votre réduction **Activé**

Réduction de 10 % pour tous les clients Genius

Nous estimons que grâce à Genius, vous avez obtenu **78 nuitées supplémentaires** lors des 12 derniers mois.



[Voir les informations avancées sur la performance](#)



Le Programme Partenaires Préférés

Programme Partenaires Préférés

Vous ne pouvez pas participer pour le moment

Ce programme est réservé aux 30 % de nos partenaires qui affichent les meilleures performances, et pour le moment vos notes ne sont pas assez élevées. Mais vous pouvez changer les choses ! Pour savoir comment améliorer vos notes, consultez le [Centre Opportunités](#) ou contactez-nous.

[En savoir plus](#)



Qu'est-ce que le programme Partenaires Préférés ?

Le programme Partenaires Préférés offre plus de visibilité à nos partenaires les plus performants. En échange d'une légère hausse de leur commission, les membres peuvent s'attendre à une importante augmentation de leurs réservations.

Comment ça marche ? Votre établissement bénéficiera d'une meilleure visibilité dans les résultats de recherche des clients, ainsi que d'une icône spéciale qui le distinguera des autres hébergements.

Quels sont les avantages du programme Partenaires Préférés ?



Obtenez notre gage de qualité

Une icône représentant un pouce levé sera apposée à côté du nom de votre établissement pour attester de la qualité de vos services, constatée par vos clients et validée par nos équipes.



Obtenez plus de vues

En plus de cette icône, vous bénéficierez d'une meilleure visibilité dans les résultats de recherche. Grâce à ces avantages, les membres reçoivent en moyenne 65 % de vues supplémentaires dans les résultats de recherche au niveau mondial.



Obtenez plus de clients

Qui dit plus de vues, dit plus de réservations. Les Partenaires Préférés reçoivent 20 % de réservations supplémentaires en moyenne.



Boostez votre visibilité

Remplissez vos hébergements libres et attirez les clients que vous souhaitez cibler en seulement 3 étapes



Quelles dates d'enregistrement souhaitez-vous booster ?

Choisissez de booster votre visibilité aux dates suivantes :

October 2024							November 2024							December 2024						
Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su
	1	2	3	4	5	6				1	2	3								1
7	8	9	10	11	12	13	4	5	6	7	8	9	10	2	3	4	5	6	7	8
14	15	16	17	18	19	20	11	12	13	14	15	16	17	9	10	11	12	13	14	15
21	22	23	24	25	26	27	18	19	20	21	22	23	24	16	17	18	19	20	21	22
28	29	30	31				25	26	27	28	29	30		23	24	25	26	27	28	29
														30	31					

Réinitialiser les dates

Votre visibilité sera boostée aux dates d'arrivée indiquées en vert.

Pour sélectionner ou désélectionner des dates en particulier, maintenez la touche **CTRL** ou **CMD** et cliquez sur celles de votre choix.

Thomas Dardour

Le Booster de visibilité



Vous voulez attirer des clients résidant dans quelle partie du monde ?

Attirez des clients de certains pays ou boostez votre visibilité pour tous les visiteurs

Tous les pays

En fonction du pays ou de la région



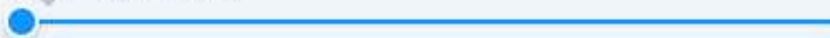
Quel nouveau taux de commission souhaitez-vous mettre en place ?

Dernière étape ! Déplacez le cercle bleu sur la ligne pour mettre à jour votre commission. Plus vous l'augmentez et plus votre visibilité sera boostée aux dates sélectionnées.

Commission actuelle : 17%

Déplacez le cercle sur la ligne pour augmenter votre nouveau pourcentage de commission.

Augmenter ma commission à 17 %



Challenge Location Courte Durée par Thomas & Audrey

Thomas Dardour



Programme « Idéal pour travailler »

Attirez les voyageurs d'affaires et recevez plus de réservations

Rendez votre hébergement plus attractif auprès des personnes voyageant pour le travail, et ce, sans leur proposer de réductions supplémentaires. Pour pouvoir participer au programme, vous devez répondre à tous les critères en matière de services et d'hébergement.

Votre hébergement est prêt à 100 % pour accueillir les voyageurs d'affaires

1. Services

Pour pouvoir bénéficier du badge « Idéal pour travailler », vous devez également remplir tous les critères relatifs aux services.

Services

✔ Critères remplis !

2. Équipements et conditions

Chambre Double avec Balcon

Idéal pour travailler

Environnement de travail

✔ Bureau ou table pour travailler

Les essentiels

✔ Serviettes

✔ Linge de maison

✔ Oreillers

✔ Papier toilette

✔ Savon

Boostez votre visibilité sans proposer de réductions supplémentaires

⚙️ Une meilleure visibilité sur Booking.com

Les hébergements adaptés aux voyages d'affaires sont mis en avant dans les recherches des clients grâce à un badge dédié.

⊘ Moins d'annulations

Les personnes qui voyagent pour le travail annulent moins que les autres clients (57 % de différence).

📅 Plus de réservations en semaine

Les voyageurs d'affaires réservent plus souvent des nuitées en semaine (19 % de plus), et effectuent des séjours toute l'année.

⚡ Une promotion sur plus de canaux

Votre hébergement sera mis en avant auprès de responsables de voyages via des sites de voyages tiers.

Thomas Dardour

Programme Idéal pour travailler



Attirez plus de clients, plus facilement

La plupart des clients qui choisissent un hébergement avec annulation gratuite n'utilisent finalement pas cette option ; ils veulent juste avoir l'esprit tranquille. Grâce au programme Réservations Smart Flex, vous pouvez attirer plus de voyageurs en leur proposant la flexibilité qu'ils recherchent, sans avoir à gérer les annulations. Nous proposons les options avec annulation gratuite aux clients peu susceptibles d'annuler leur réservation. Si un voyageur annule tout de même sa réservation, nous chercherons un client pour le remplacer.



Vous participez déjà à ce programme

Participer

Thomas Dardour

Programme Réservation Smart Flex

Quels sont les avantages pour moi ?



Plus de clients

Boostez votre taux de conversion (jusqu'à 3 % de hausse) et attirez les voyageurs privilégiant la flexibilité



Plus de revenus

Jusqu'à 30 % de nuitées vendues en plus pour les partenaires membres du programme



Moins de stress

Nous nous occupons de gérer les hébergements avec annulation gratuite pour vous



Comment fonctionne la modification des conditions d'annulation ?

Le programme Réservations Smart Flex modifiera certaines de vos conditions afin de les rendre plus attractives pour les clients privilégiant la flexibilité. Vous garderez en revanche le contrôle sur ces réservations. Nous respecterons vos conditions initiales et chercherons un client de remplacement en cas d'annulation.



Selon vos conditions initiales

Annulation gratuite Non remboursable

- 1 Un client réserve un séjour avec extension de la période d'annulation gratuite

Conditions initiales d'annulation gratuite

Le client peut annuler sans frais avant le début de l'extension de la période d'annulation gratuite. Les conditions correspondent à celles que vous avez configurées dans l'extranet.

- 2 Début de l'extension de la période d'annulation gratuite

Période Smart Flex : une flexibilité supplémentaire assurée par Booking.com

Si la réservation est annulée pendant cette période, nous chercherons un client de remplacement pour les dates en question. Si nous n'en trouvons pas un avant la fin du séjour prévu, nous vous dédommagerons.

- 3 Après l'expiration des conditions d'annulation modifiées

Période non remboursable

Si un client annule sa réservation pendant cette période, les frais d'annulation s'appliquent conformément à vos conditions initiales.

- 4 Date d'arrivée

Thomas Dardour

Programme Réservation Smart Flex



Plus de réservations, sans frais supplémentaires



Afin de booster les réservations dans votre établissement (tout en vous assurant des revenus complets), Booking.com récompense certains clients qui réservent sur notre plateforme et séjournent chez vous.

Vous bénéficiez de l'offre depuis le 29 oct. 2024

Comment le Booking Sponsored Benefit (BSB) aide-t-il les établissements in Toulouse ?

Un taux d'annulation réduit

Les établissements qui ont rejoint le programme BSB ont un taux d'annulation inférieur aux autres établissements in Toulouse.

+15 % de revenus

Les établissements qui ont rejoint le programme BSB ont des revenus supérieurs à la moyenne par établissement in Toulouse.

+14 % de nuitées

Les établissements qui ont rejoint le programme BSB vendent plus de nuitées que la moyenne des établissements in Toulouse.

Ces données ont été enregistrées au cours des 12 derniers mois.

À quoi dois-je m'attendre ?



Plus de réservations

Le programme BSB peut aider les partenaires à obtenir des réservations qu'ils n'auraient pas reçues autrement.



Plus de revenus

Nous couvrons la différence de prix tout en vous permettant d'obtenir davantage de réservations.



Nous misons sur Google Ads

Miser sur Google Ads et d'autres moteurs de recherche peut être laborieux. Avec le programme BSB, nous nous en chargeons pour vous, à nos frais.

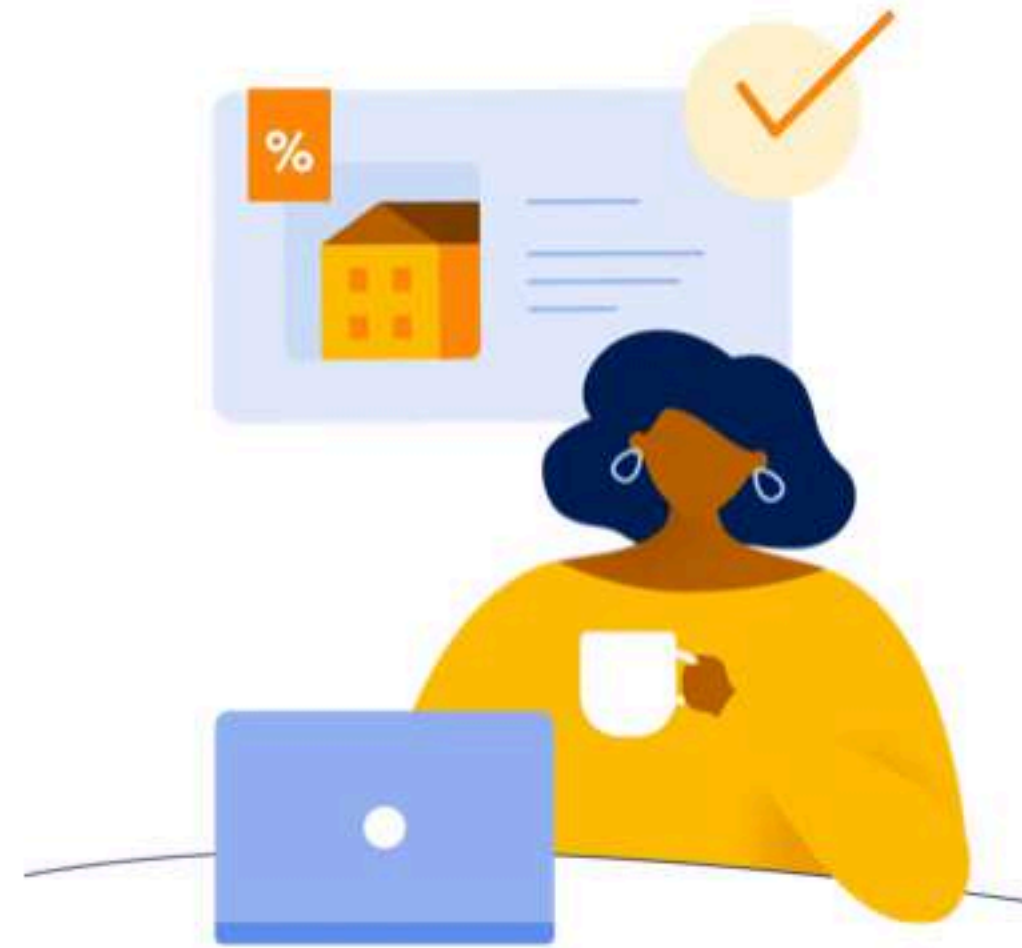
Thomas Dardour

Programme Booking Sponsored Benefit



BSB : comment ça marche ?

- 1 Un client organise un voyage**
Il cherche un hébergement sur Booking.com.
- 2 Booking.com affiche un tarif réduit pour certains clients**
Nous cibons certains clients attentifs aux prix au moment opportun.
- 3 Séduit par le tarif réduit, le client réserve**
Booking.com compense la différence de prix.
- 4 Et voilà, vous avez un nouveau client !**
Vous serez payé le tarif complet grâce à une nouvelle réservation BSB.



Programme Booking Sponsored Benefit



Les Réponses automatiques

Préférences des messages

Modifiez vos modèles de messages, les réponses destinées à vos clients et vos notifications ici.

Paramètres généraux Modèles de messages Réponses automatiques Agenda des modèles de message

Parking

Répondre automatiquement aux demandes et aux messages relatifs au parking

Lorsque les clients veulent réserver une place de parking ou vous demander plus d'informations sur le stationnement dans votre établissement, nous leur envoyons une réponse automatique.

Message

Booking.com template: Parking

Vous pouvez utiliser le modèle que nous avons créé pour vous ou [en rédiger un nouveau](#).

Personnalisez votre réponse

+ Ajouter une salutation

We can confirm that you will be able to park your vehicle free of charge in a public parking lot 100m from the building entrance. We'll give you directions when you arrive.
[Modifier le modèle « Booking.com template: Parking »](#)

+ Ajouter une formule de politesse

Arrivée

Conformément à vos conditions

Lorsqu'un client demande à s'enregistrer à une heure figurant dans la tranche horaire admise par vos conditions, il recevra toujours une réponse positive n'exigeant aucun frais supplémentaires.

Arrivée de 17:00 à 00:00 [Mettez à jour vos conditions](#)

Ne figurant pas dans vos conditions

Toujours répondre :

Sous réserve de disponibilité

Ajouter un modèle de message :

early check in

+ Créer un nouveau message type



Les idées reçues sur Booking.com

Challenge Location Courte Durée par Thomas & Audrey

Thomas Dardour



Thomas Dardour

Les idées reçues sur **Booking.com**

“Booking ne permet pas de consulter le profil du voyageur”



Thomas Dardour

Les idées reçues sur **Booking.com**

“Booking ne permet pas de consulter le profil du voyageur”



Les idées reçues sur Booking.com

“Booking ne permet pas de consulter le profil du voyageur”



À propos de Gianella | Genius

Son historique sur Booking.com

- 🕒 Ce client a rejoint Booking.com en 2014.
- 🏠 Ce client a effectué entre 21 et 50 séjours
- ⊗ Ce client a annulé 11 à 20 % de ses réservations.
- ✓ Les séjours de ce client n'ont jamais été signalés comme non-présentation.
- 👍 Ce client n'a jamais été signalé pour comportement inapproprié
- 💬 Ce client a déjà laissé entre 3 et 5 commentaires, et a attribué en moyenne une note de 10.

Réservation

- ☎️ [Afficher le numéro de téléphone](#)
- ✓ A accepté vos règles de la maison, vos conditions d'annulation ainsi que les horaires d'arrivée/de départ de votre hébergement

Avez-vous trouvé ces informations utiles ? [Utiles](#) / [Pas vraiment utiles](#)

Les détails de ce profil représentent l'activité du compte au cours des 10 dernières années et sont fournis uniquement à titre informatif. Leur utilisation est soumise aux conditions générales d'utilisation prévues dans notre contrat. Afin de protéger les données personnelles de ce client, l'accès à ces informations expirera le 12 novembre 2024.



Thomas Dardour

Les idées reçues sur **Booking.com**

“Booking nous impose la réservation instannée”



Thomas Dardour

Les idées reçues sur **Booking.com**

“Booking nous impose la réservation instannée”



Thomas Dardour

Les idées reçues sur **Booking.com**

“Booking nous impose la réservation instannée”

FAKE

Comment recevez-vous vos réservations ?

Comment les clients peuvent-ils réserver votre appartement ?

- Tous les clients peuvent réserver instantanément **Recommandé**
- Tous les clients doivent envoyer une demande de réservation

Enregistrer

Annuler



Thomas Dardour

Les idées reçues sur **Booking.com**

“Booking ne prend pas la caution”



Thomas Dardour

Les idées reçues sur **Booking.com**

“Booking ne prend pas la caution”



Thomas Dardour

Les idées reçues sur **Booking.com**

“Booking ne prend pas la caution”

**Booking vous communique les
numéros de CB des clients pour
que vous puissiez encaisser les
nuitées et la caution.
(Hotel Collect)**



Thomas Dardour

Les idées reçues sur **Booking.com**

“Booking ne prend pas la caution”



**Booking vous communique les numéros de CB des clients pour que vous puissiez encaisser les nuitées et la caution.
(Hotel Collect)**

Vous pouvez aussi laisser Booking débiter le client et envoyer un message automatique au client avec un lien Stripe/Swickly sécurisé pour lui permettre de déposer sa caution.



Thomas Dardour

Les idées reçues sur **Booking.com**



“Booking ne prend pas la caution”

Conditions relatives aux dommages

Booking.com damage programme facilitates your damage payments

- Les clients ne vous règlent pas de dépôt de garantie.
- Les clients paient uniquement s'ils causent des dommages pendant leur séjour.
- Vous pouvez demander jusqu'à €500 par séjour pour les frais relatifs aux dommages.
- En cas de dommages constatés dans votre hébergement, envoyez une demande de paiement des dommages dans les 14 jours suivant le départ du client et nous le contacterons en votre nom.

Modifier



Thomas Dardour

Les idées reçues sur **Booking.com**

**“Les voyageurs ne peuvent pas poser des questions
avant de réserver”**



Thomas Dardour

Les idées reçues sur **Booking.com**

“Les voyageurs ne peuvent pas poser des questions avant de réserver”

FAKE

Question concernant votre établissement

Question:

Bonjour y a t-il possibilité d'avoir un lit bébé? de combien est le supplément pour les draps et serviettes? merci Julie

Votre réponse

Bonjour, Oui c'est possible il suffit de me le rappeler quelques jours avant pour que je vous l'amène. Les draps et serviettes sont inclus! :-). Mais pas pour le lit bébé par contre. Pas de vrai matelas non plus dedans c'est un lit parapluie classique avec un petit matelas fin au fond mais pas très moelleux.

Envoyée : il y a 5 ans

Supprimer la réponse

Rendre la réponse publique

Question concernant votre établissement

Question:

Bonjour arrivée toulouse le matin serait t'il possible d'accéder à l'appartement à 11h lendemain j'ai mon avion à 5h/matin donc il sera libre avant

Votre réponse

Bonjour, Si l'appartement est libre la veille c'est avec plaisir. Sinon il faudra réserver la nuit d'avant pour vous assurer le check in à l'heure qui vous convient.

Envoyée : il y a 4 ans

Supprimer la réponse

Rendre la réponse publique



Thomas Dardour

Demain nous recevrons **Elise Ripoché** et **Justin Arkad** pour une conférence spéciale sur le revenue management et les upsells afin de **décuplez vos revenus.**



Challenge Location Courte Durée par Thomas & Audrey

Thomas Dardour

Thomas Dardour

**Vous êtes au tout début d'une aventure qui va transformer
votre activité de loueur en courte durée**

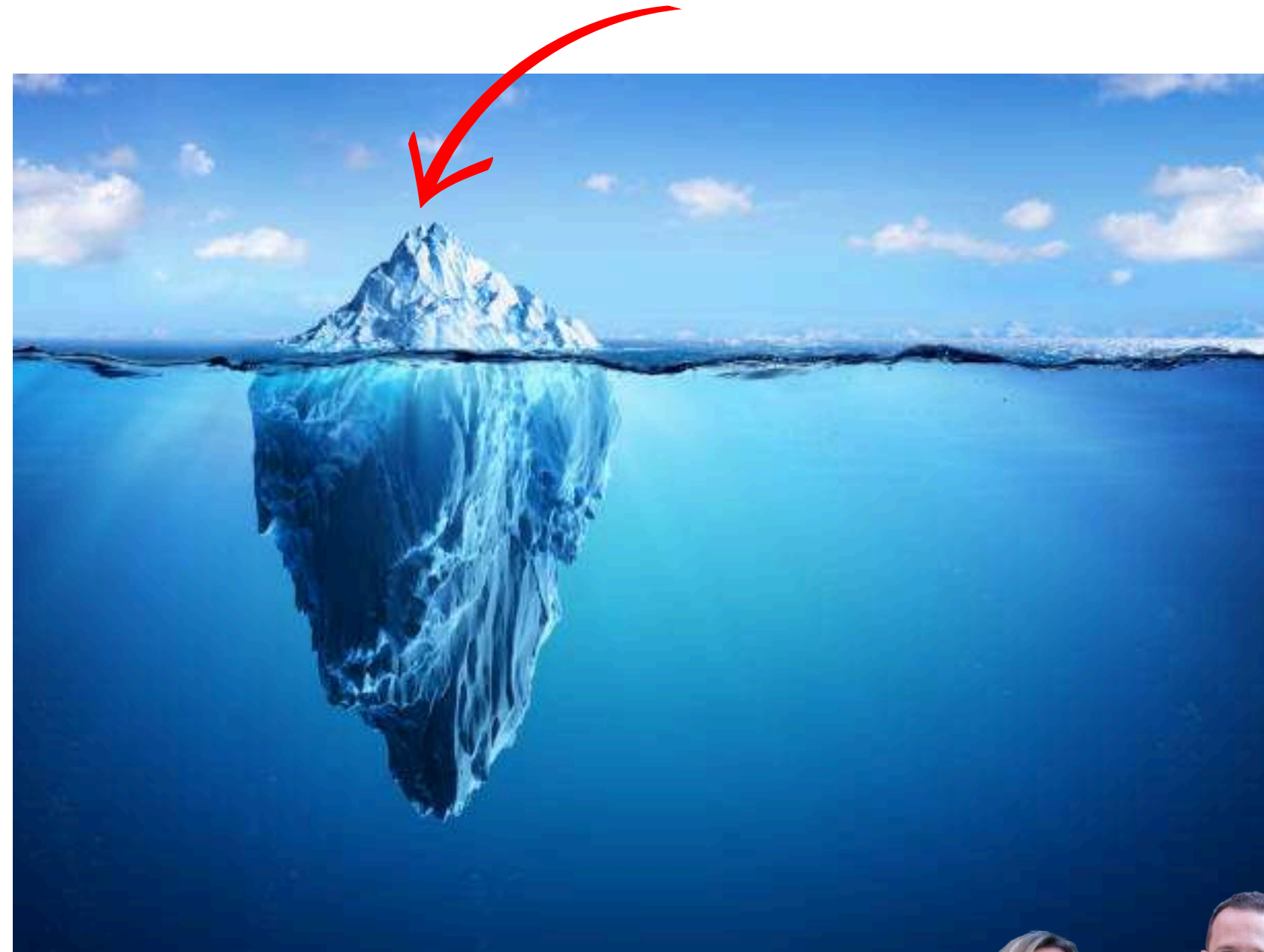
Audrey

Thomas



Thomas Dardour

Ce qu'on va voir ensemble pendant le Challenge



Thomas Dardour

Il est temps d'activer les meilleures stratégies des professionnels de la Location Courte Durée



Thomas Dardour

**pour PERFORMER
et devenir NUMÉRO 1 sur votre secteur**

Thomas Dardour

Vous avez beaucoup de choses à mettre en place

Thomas Dardour

C'est pourquoi nous sommes là pour vous aider...

Thomas Dardour

**Nous savons qu'on peut vite se retrouver perdu
et ne pas savoir par où commencer...**

Thomas Dardour

Si vous avez besoin d'aide, nous pouvons vous accompagner

Notre équipe d'experts



Thomas



Audrey



Arnaud



Pascal

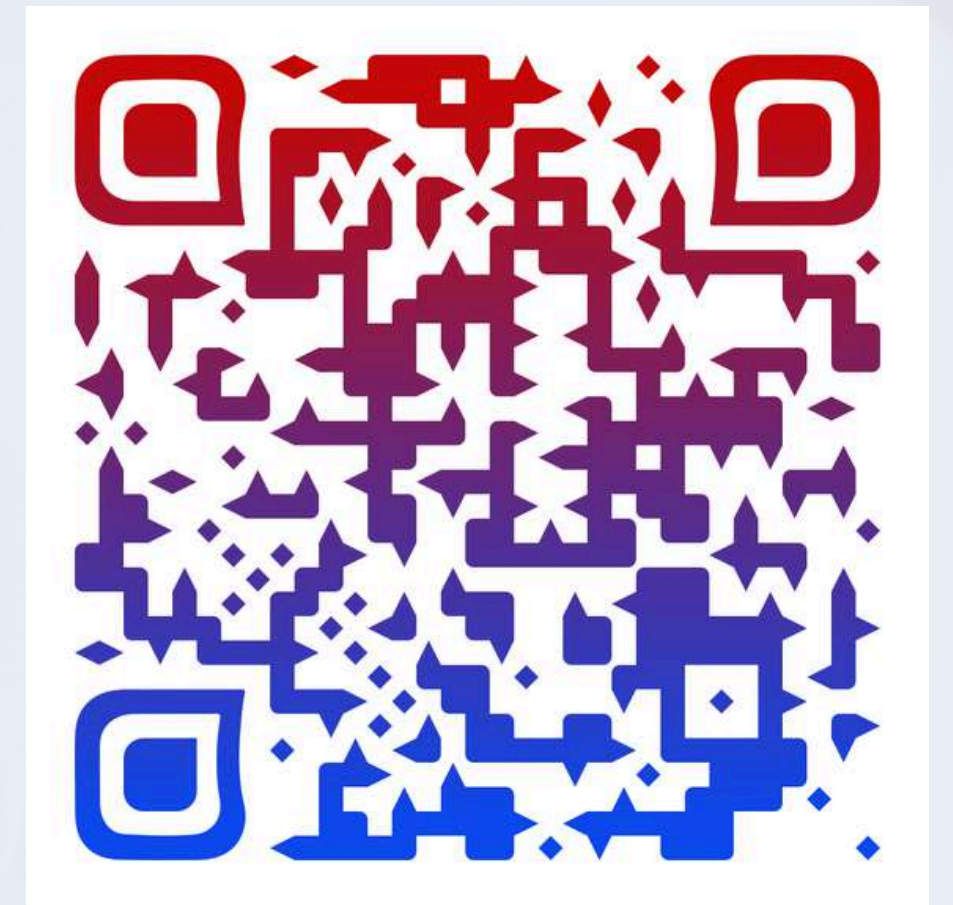


Prenez un appel avec notre équipe afin de faire le bilan de votre situation

C'est à vous..!

RÉSERVEZ VOTRE APPEL

Ou cliquez sur le lien dans le chat



Peu importe votre niveau actuel, ce qui est important c'est votre MOTIVATION à évoluer



NOS PARTENAIRES :



J'AFFICHE
COMPLÉT

beds²⁴

iglooh^{me}

CozyUp



Ne manquez surtout pas notre direct de demain

JOUR 4

DÉCOUPLEZ VOTRE CA AVEC LE REVENUE
MANAGEMENT ET LES UPSSELLS



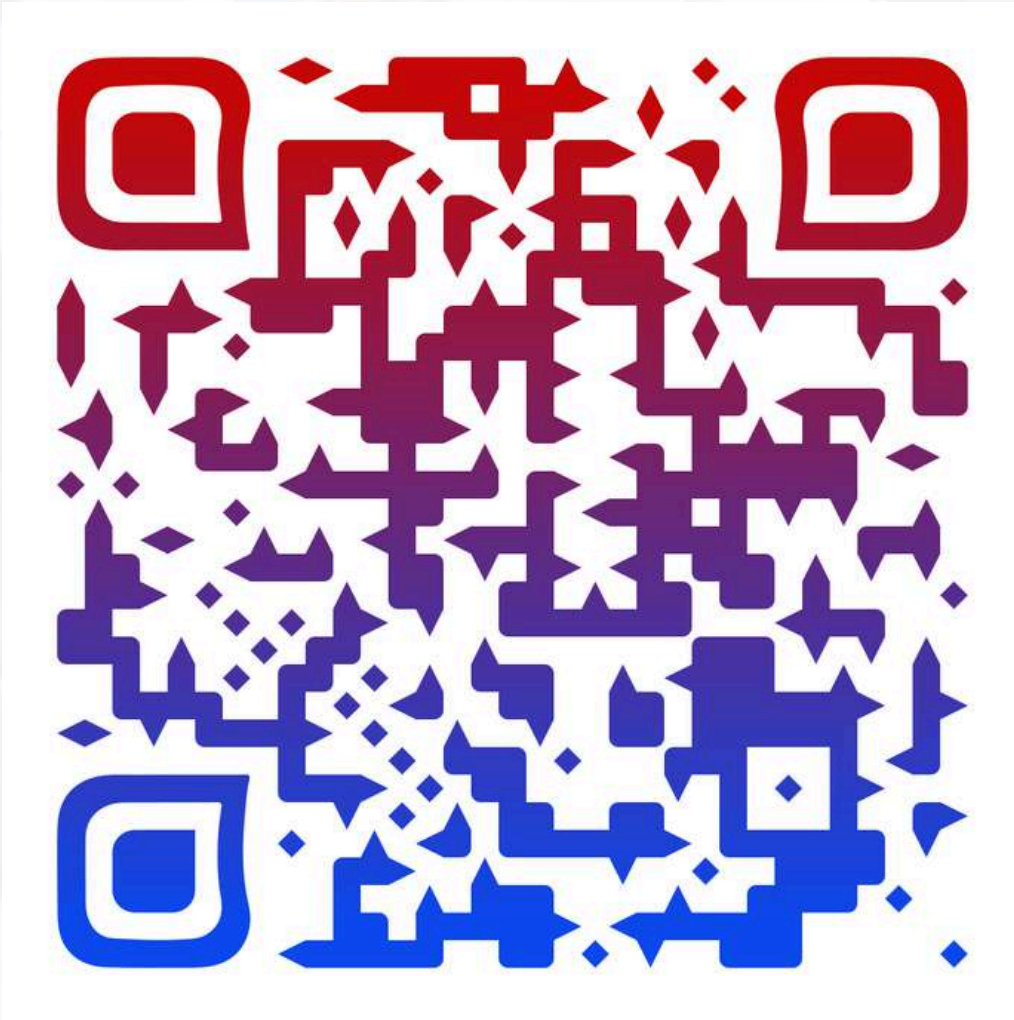
Thomas Dardour

Ce qu'on va travailler ensemble demain:

- ✓ Pourquoi le revenue management est incontournable en LCD
- ✓ Comment faire une étude de marché
- ✓ Comment fixer vos tarifs
- ✓ comment utiliser les leviers des plateformes pour booster vos ventes
- ✓ Comment augmenter votre CA avec les upsells
- ✓ Quels sont les upsells BEST SELLERS



Session Analyse d'annonces !



Cliquez maintenant sur le bouton
"Réserver un appel GRATUIT"
sur le chat

ou scanez le QR Code



Thomas Dardour

⚠️ EXERCICE DU JOUR: RENDEZ-VOS ANNONCES IRRESISTIBLES

Vous savez maintenant comment rendre votre annonce magnétique. Mettez en application tous nos conseils pour faire affluer les réservations!

Utilisez le replay pour nous rien raté.

Il est sur la page de suivi du Bootcamp qu'on vous envoie chaque jour par email et sur whatsapp.



Thomas Dardour

 **CADEAUX** 

• RENDEZ-VOUS •
DES PROS DE LA

Location Saisonnière



**-20% avec le code
THOMAS25**



**Le catalogue de tous les équipements
qu'on utilise personnellement**

Bootcamp Location Courte Durée par Thomas & Audrey

Thomas Dardour

