

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 1 CADEAU  
POUR VOUS**

(UNIQUEMENT POUR LES PRÉSENTS CE SOIR)

Challenge Location Courte Durée par Thomas & Audrey

*Thomas Dardour*





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



# Ce que nous avons vu hier...

 BootCamp 5 Jours LCD - Thomas & Audrey



Challenge Location Courte Durée par Thomas & Audrey







**Cette conférence n'est PAS pour tout le monde...**

## **Cette conférence n'est PAS faite pour vous si:**

- **Vous n'avez aucun logement en Location Courte Durée**
- **Vous venez en mode "touriste" et vous n'avez pas l'intention de passer à l'action**
- **Vous pensez déjà tout savoir et n'avez pas l'intention d'appliquer nos stratégies**

**Si vous êtes là ce soir, c'est sûrement parce que vous  
ressentez une **frustration**.  
Vous avez lancé vos locations avec **enthousiasme**... mais  
la réalité est parfois dure :**



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

Comme nous ! 😄



Pour certains on vous a fait miroiter la liberté, de gros revenus supplémentaires mais au final vous finissez **prisonniers** de vos **galères**, parfois tout juste à l'équilibre, parfois même **non rentable**, et ce, faute de vraies méthodes



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**.



**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** !**



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
- ✓ **+20% sur votre chiffre d'affaire**
- ✓ **Anticiper les imprévus** pour ne plus être esclave de vos logements



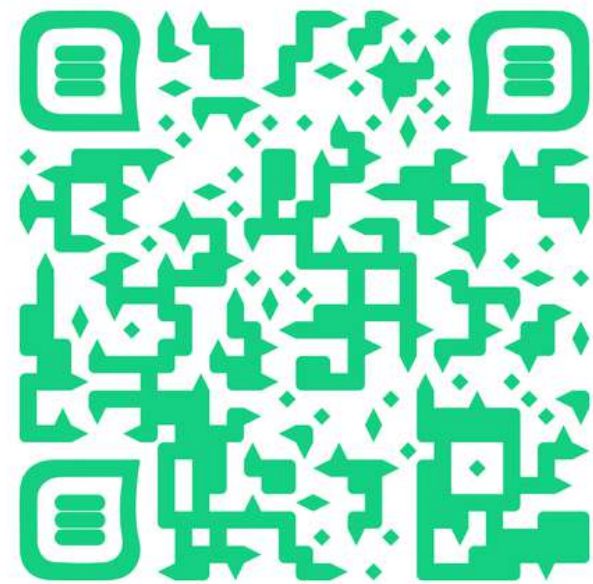
**A la fin de chaque jour, vous aurez des exercices à faire qui vous permettrons d'atteindre ces objectifs**





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**





# 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**



## 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



# Le Programme du Bootcamp

**Dimanche soir**

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



# Le Programme du Bootcamp

**Hier soir**

**Immersion dans notre éco-système automatisé  
et dupliquez le entièrement.**



# Le Programme du Bootcamp

**Ce soir**

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



# Le Programme du Bootcamp

**Mercredi 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 Arkad**



# Le Programme du Bootcamp

**Jeudi soir**

**Atteignez L'EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE qui vous permettra de rester devant vos concurrents et de prospérer sur votre secteur avec **Pascal Martinot-Lagarde****



# Le Programme va monter CRESCENDO en qualité



Thomas Dardour

Diversifiez votre visibilité avec

Booking.com

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.**

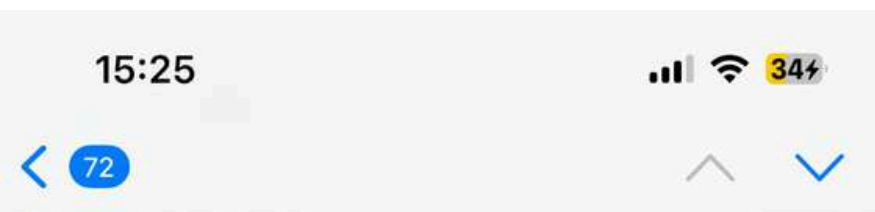


Thomas Dardour

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

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






Thomas Dardour

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 ?



**Votre compte a été supprimé**



Bonjour Nicolas,

Votre compte a été supprimé d'Airbnb, car il est étroitement associé à un autre compte qui a été supprimé de la plateforme. Vous ne pourrez donc plus utiliser Airbnb pour voyager ni pour accueillir des voyageurs. [En savoir plus](#)

**Les raisons de cette décision**

Pour la sécurité de la communauté Airbnb, nous pouvons être amenés à supprimer les comptes qui sont étroitement associés à des personnes non autorisées à utiliser Airbnb.

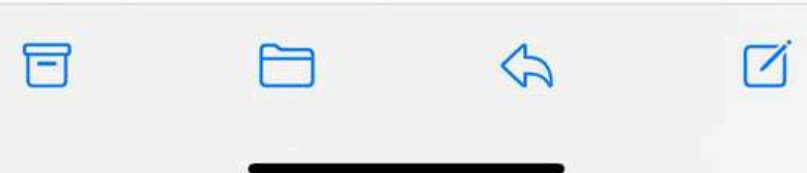
**Conséquences pour votre compte**

- Toutes vos réservations à venir ont été annulées et intégralement remboursées. Le remboursement vous parviendra en fonction des **délais de traitement associés à votre mode de paiement**.
- Vous pouvez toujours accéder à vos paramètres de confidentialité et **gérer vos données personnelles**.

**Nous avons fait une erreur ?**

Nous sommes conscients que les informations dont nous disposons peuvent parfois ne pas représenter la situation dans son ensemble. Si vous souhaitez nous faire part d'autres détails à prendre en compte ou demander plus d'informations sur le compte auquel le vôtre est associé, vous pouvez **faire appel de cette décision**.

**Nous avons fait une erreur ?**



### Les raisons de cette décision

Pour la sécurité de la communauté Airbnb, nous pouvons être amenés à supprimer les comptes qui sont étroitement associés à des personnes non autorisées à utiliser Airbnb.

### Conséquences pour votre compte

- Toutes vos réservations à venir ont été annulées et intégralement remboursées. Le remboursement vous parviendra en fonction des **délais de traitement associés à votre mode de paiement**.
- Vous pouvez toujours accéder à vos paramètres de confidentialité et **gérer vos données personnelles**.

### Nous avons fait une erreur ?

Nous sommes conscients que les informations dont nous disposons peuvent parfois ne pas représenter la situation dans son ensemble. Si vous souhaitez nous faire part d'autres détails à prendre en compte ou demander plus d'informations sur le compte auquel le vôtre est associé, vous pouvez **faire appel de cette décision**.

Faire appel

Cordialement,  
L'équipe Airbnb





Thomas Dardour

**INVITÉ SPÉCIAL:**  
**NICOLAS FATOU**



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

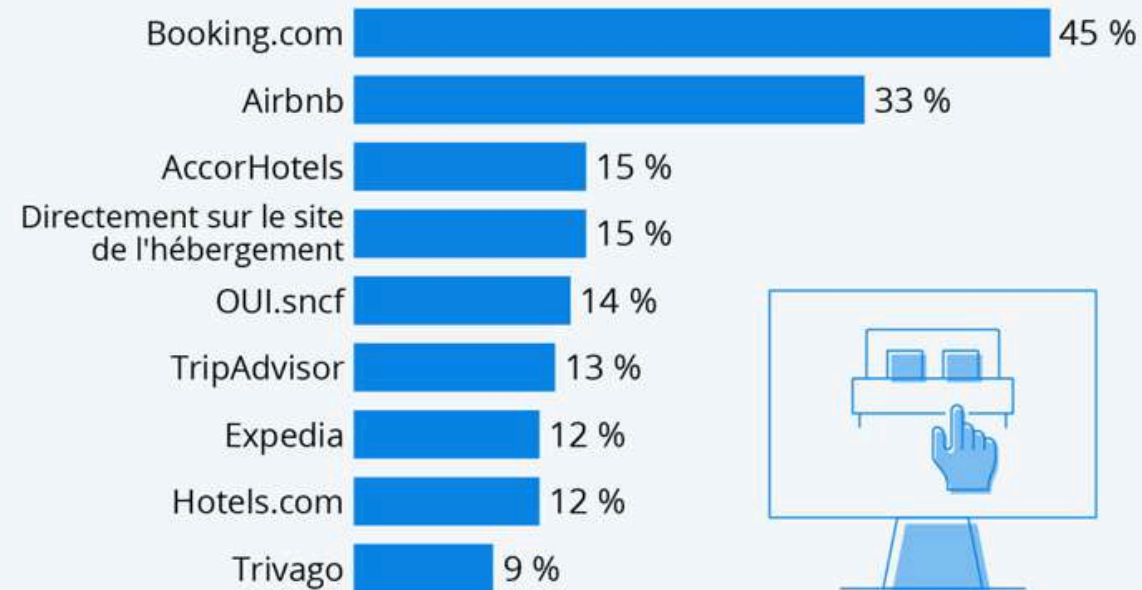
**Devenir “multi-canaux” est une obligation pour protéger votre activité et ne vous demandera pas plus de temps grâce à un Channel Manager comme vu ensemble hier soir**



# 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 \*

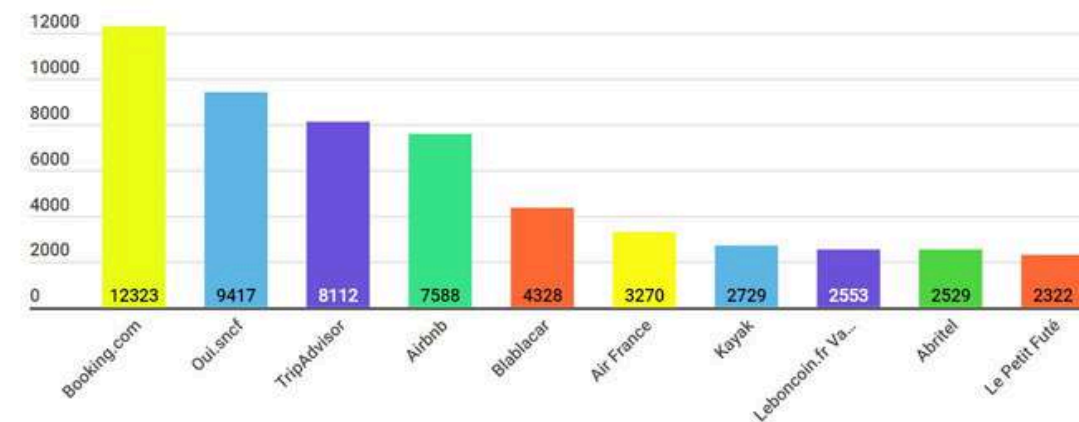


\* Étude menée en juillet/août 2020. Sélection des réponses supérieures à 5 %.  
Source : Statista Global Consumer Survey



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



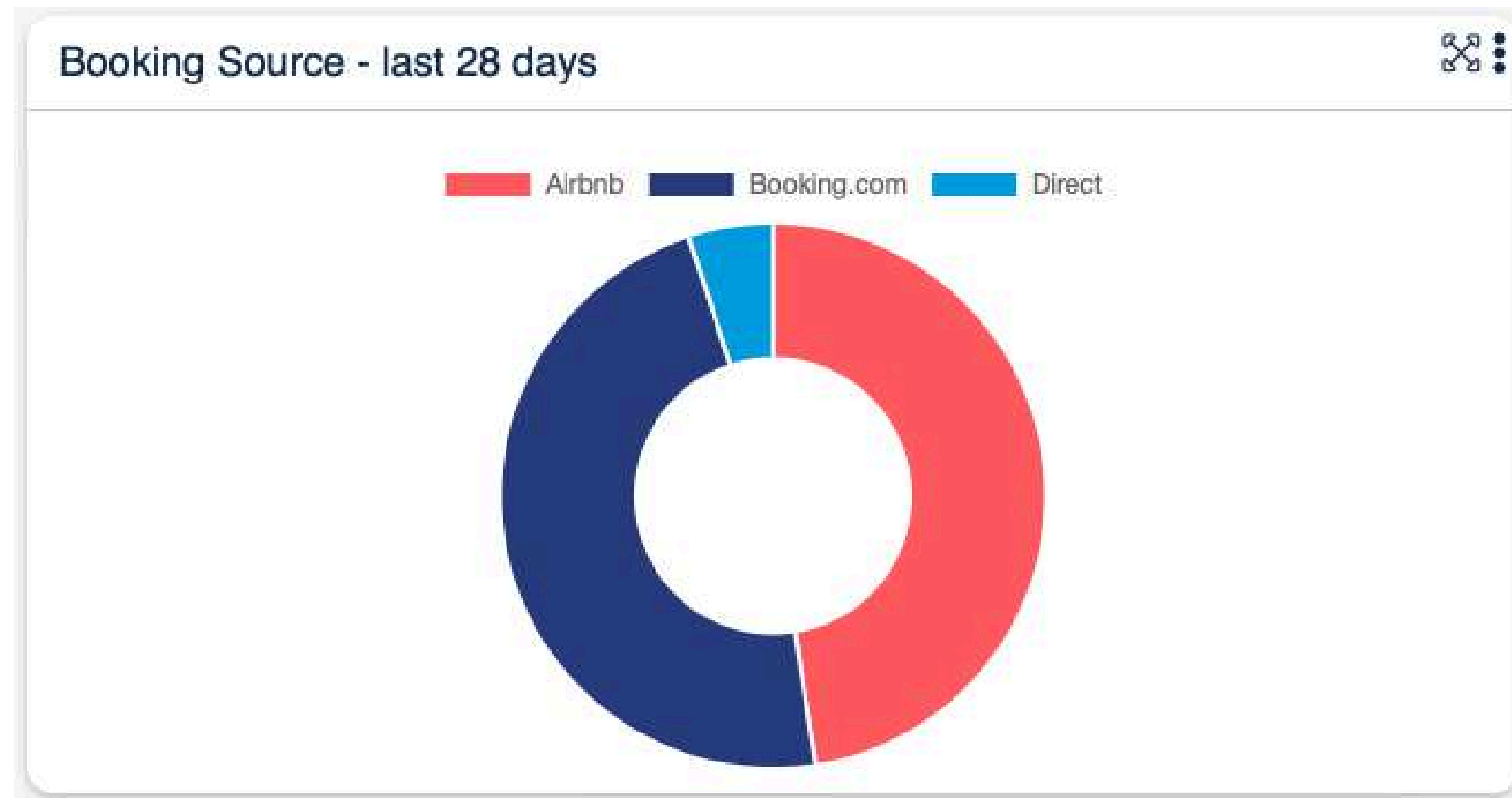
Thomas Dardour

# 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.**

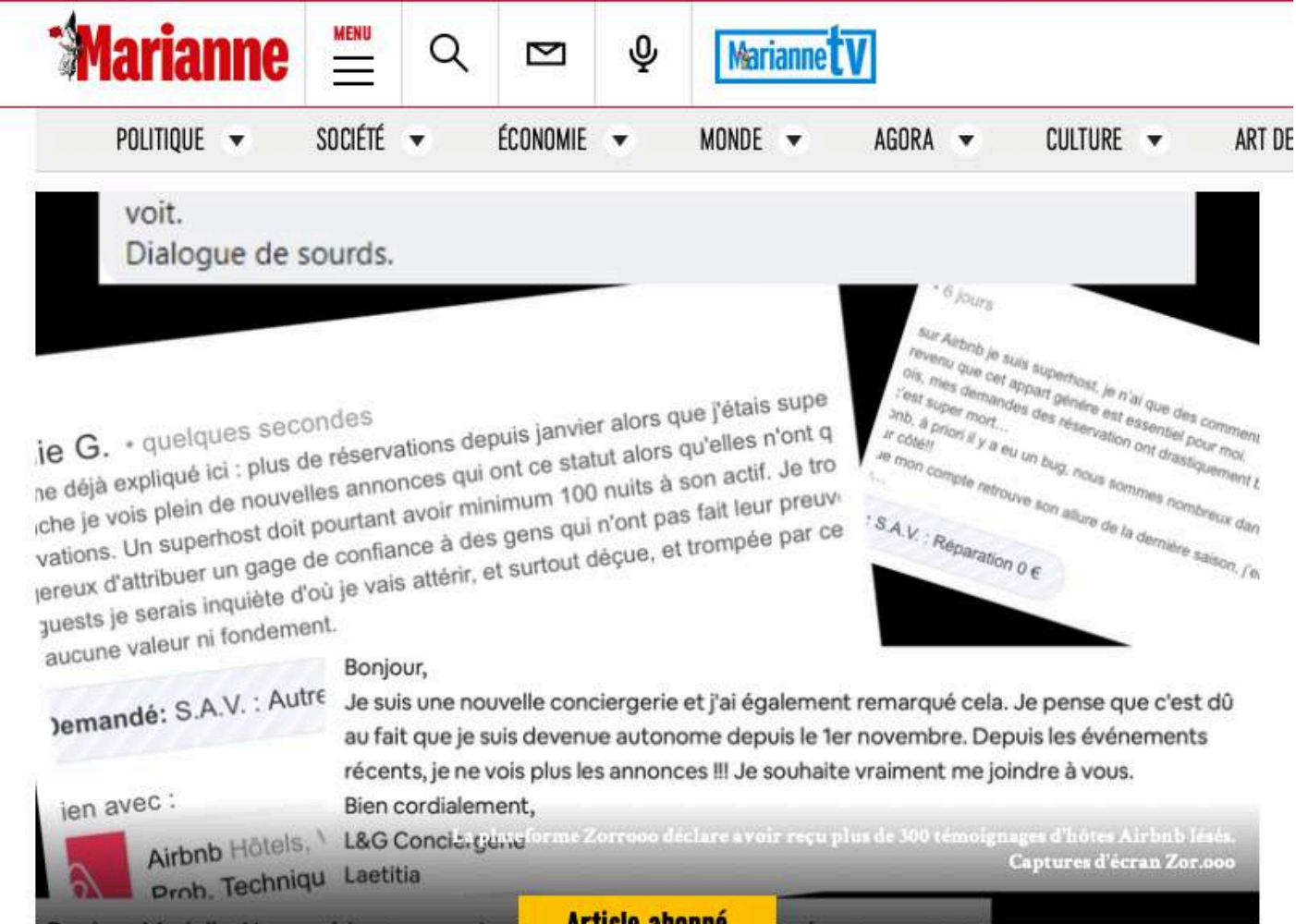
**(Le replay est disponible sur votre fiche de suivi)**



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 Zorrooo déclare avoir recensé plus de 300 témoignages de loueurs qui s'estiment lésés par le géant américain.



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

Platforme	Pourcentage
Booking.com	70%
Airbnb	10%
direct	15%
autres	5%

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

#### 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

#### 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

[Voir mon groupe de concurrents](#)

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

### 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

Thomas Dardour

### 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.

## 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 %

Progress bar showing 17% commission rate.



## 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

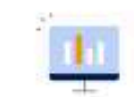
Les établissements qui ont rejoint le programme BSB ont des revenus supérieurs à la moyenne par établissement in Toulouse.

### +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.

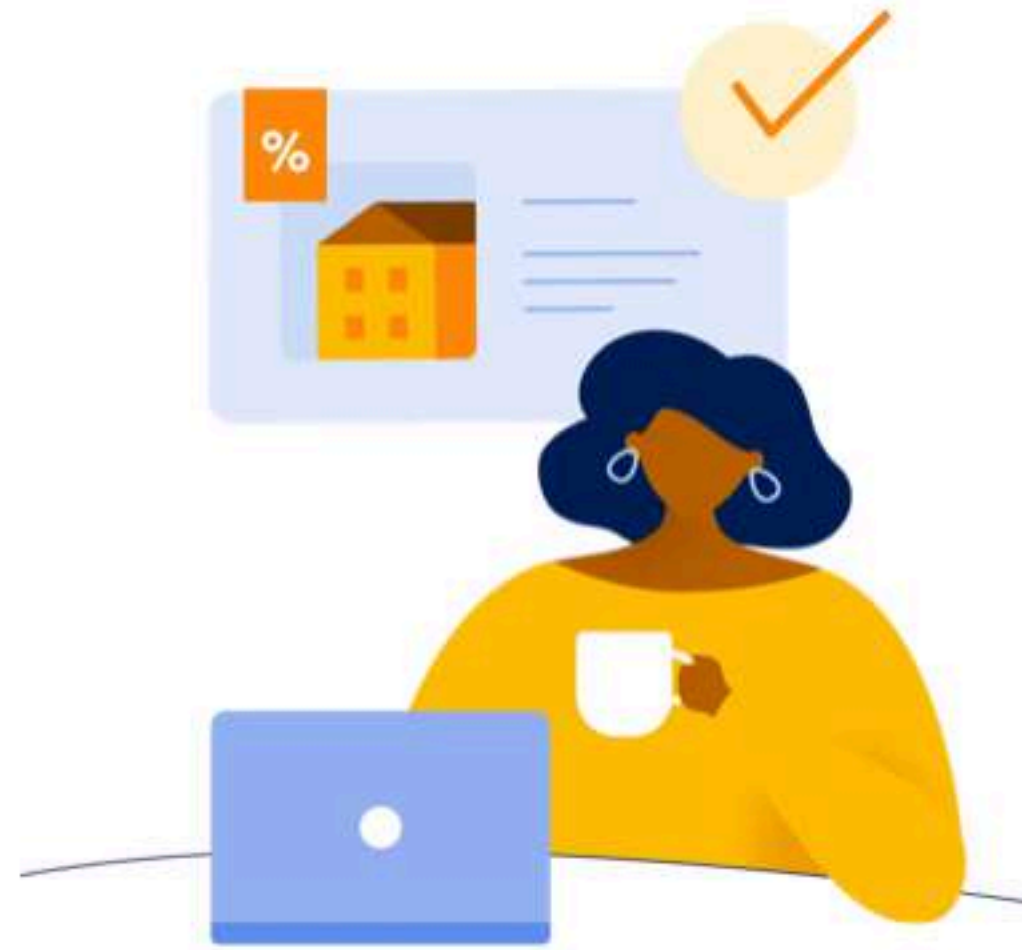
Thomas Dardour

# 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

Dans un instant,  
nous allons **analyser VOS annonces en live**, mais avant...

Audrey

Thomas



Thomas Dardour

On veut vous dire

**MERCI**

Audrey

Thomas



Thomas Dardour

**MERCI** car cela fait déjà:

- 3 soirs que vous passez avec nous
- 3 soirs que vous investissez votre temps en VOUS
- 3 soirs que vous dédiez à votre avenir et que vous pariez sur vous !

Audrey

Thomas



Thomas Dardour

**Nous sommes passé par les mêmes galères que vous.**

**On sait ce que c'est que de se sentir:**

- Seul
- Perdu
- Sur-mené
- Épuisé
- Déçu des ses résultats
- Dans l'impasse sans savoir comment évoluer

☞ **Vous avez l'impression de donner beaucoup... pour recevoir peu.**

**Et parfois, vous vous demandez même : 'Est-ce que je fais tout ça pour rien ?**



Thomas Dardour

**Mais un jour, on a compris une chose essentielle :  
la location courte durée ne doit pas être un poids... elle peut devenir  
une vraie activité professionnelle, rentable, et surtout libératrice.  
C'est exactement ce que ce bootcamp va vous montrer.  
Pas des astuces éparpillées, pas de la théorie impossible à  
appliquer.  
Mais une méthode, des outils, et surtout une vision pour reprendre  
le contrôle.**



Thomas Dardour

**Imaginez-vous** dans quelques mois :

- ✓ + de CA,
- ✓ Moins d'heures de boulot,
- ✓ Charge mentale allégée,
- ✓ Moins de messages,
- ✓ Plus d'avis 5 ★★★★★,
- ✓ La possibilité de piloter vos logements de n'importe où.
- ✓ Et surtout, la fierté d'avoir construit une activité qui vous ressemble.

**C'est exactement ce que visent nos méthodes — pas la théorie...  
le résultat.**



**Ce soir, vous êtes là parce que vous avez fait un choix :  
celui de **ne plus subir**, mais de vous donner une vraie  
chance **de réussir**.**

**Et croyez-nous... ce choix peut **tout changer****



**Vous avez compris aujourd'hui que la location courte durée, ce n'est pas seulement accueillir des voyageurs et espérer que tout se passe bien. C'est une vraie activité, qui peut devenir rentable et stable... à condition de la gérer avec méthode.**

**Et c'est exactement ce que vous êtes en train de découvrir jour après jour dans ce bootcamp.**



**Mais laissez-nous être honnête avec vous : comprendre  
les choses, c'est une étape.**

**Les mettre en place dans la vraie vie, avec vos  
logements, vos voyageurs, vos imprévus...  
c'en est une autre.**

**Et c'est souvent là que beaucoup abandonnent ou  
tournent en rond.**



**Et c'est pour ça qu'avec Thomas, on a décidé de créer des accompagnements privés : pour que vous ne soyez plus seuls face à vos questions, vos doutes, vos choix.**

**C'est exactement ça qui nous anime aujourd'hui**  
**AIDER** chacun d'entre vous à :

**avancer**

**se structurer**

**atteindre** et même **dépasser** vos objectifs.



Thomas Dardour

S'il y en a parmi vous pour qui tout ça résonne FORT, et qui souhaitent aller plus loin dans un **accompagnement privé** avec nous, **c'est possible !**

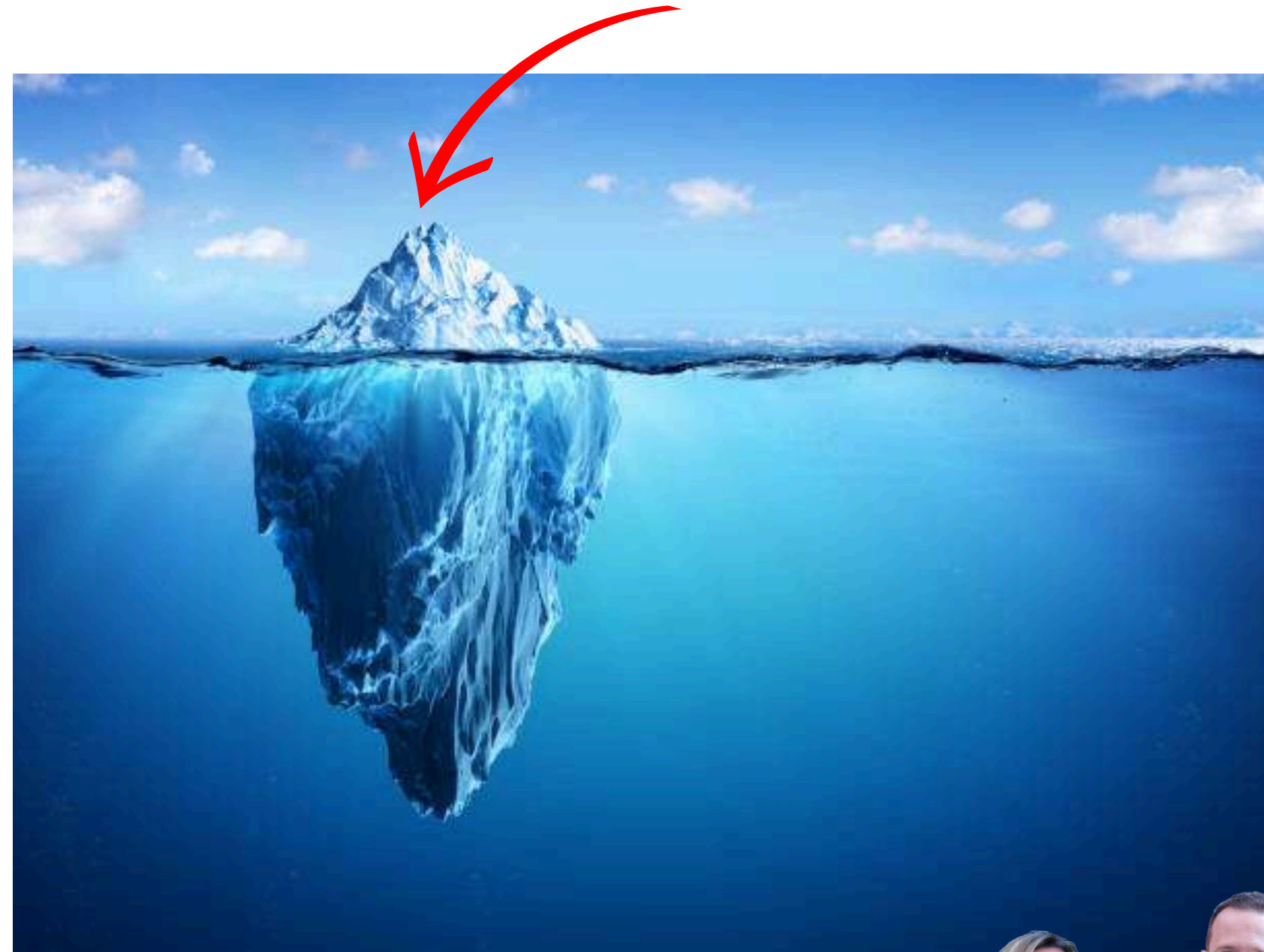
Audrey

Thomas



Thomas Dardour

## Ce qu'on va voir ensemble pendant le Challenge



Thomas Dardour

Alors on vous en dis plus sur  
notre **offre d'accompagnement privé**

Bootcamp Location Courte Durée par Thomas & Audrey

Thomas Dardour



Thomas Dardour

**Mettre en place un plan d'action de A à Z  
adapté à VOTRE situation personnelle.**

**Valider chaque étape avec un coach qui vous suit et vous  
accompagne en privé**

**Intégrer un réseau de professionnels  
pour évoluer et développer une activité rentable et sereine**



**En revanche,  
nous ne pouvons pas accompagner tout le  
monde.**

**Nous avons créé un accompagnement sur mesure pour que vous ne soyez jamais seuls  
face à vos questions, vos doutes, vos choix.**

**Un cadre qui permet d'aller beaucoup plus vite, de rester motivé, et surtout d'obtenir des  
résultats durables.**

**Pour vous aider à appliquer tout ça concrètement, étape par étape, et à transformer vos  
locations en une véritable activité RENTABLE qui génère du CASH.**

Pendant ce Bootcamp on réouvre seulement  
**20 PLACES**  
pour rejoindre notre accompagnement



Notre priorité c'est d'accompagner nos clients à

**200 %**

et pas à moitié...

**Ce qui signifie qu'on ne pourra pas retenir  
toutes les candidatures**

**Et notre équipe à taille humaine a des créneaux limités.**

## Comment ça se passe ?

Si vous êtes vraiment **motivés** et **sérieux**,  
et que vous souhaitez **TRAVAILLER** avec nous,

1. Vous réservez un appel (gratuit) sur notre calendrier
2. Lors de votre **candidature**, nous ferons le point sur **votre situation** et clarifierons **vos objectifs**.
3. Si votre profil **correspond**, on vous offrira l'opportunité de rejoindre notre accompagnement (payant).

# NOTRE GARANTIE:



**NOTRE GARANTIE:**

**+20%**

**minimum sur votre chiffre d'affaire**

**NOTRE GARANTIE:**

**+20%**

**minimum sur votre chiffre d'affaire**

**sinon, on vous rembourse.**

## Voici nos conditions d'éligibilité:

- **Vous avez déjà** ou allez avoir au moins **un logement** en LCD pour travailler
- **OU vous avez déjà** une **conciergerie** à développer
- Choisissez un horaire où vous êtes **CERTAIN(e)** d'être présent
- Venez **accompagné** de votre conjoint(e) ou associé(e) si vous en avez
- **Respectez** le temps de notre équipe: tout rendez-vous non honoré sans prévenir ne pourra pas être reprogrammé.

# Notre équipe et nous



**Thomas**

Coach  
Location Courte Durée



**Audrey**

Coach  
Location Courte Durée



**Arnaud**

Responsable technique  
et expert Beds24



**Pascal**

Coach  
Conciergeries



**Laurence**

Customer Success  
Manager



# Ces anciens membres qui ont rejoins notre équipe



Arnaud

**Hôte de plusieurs logements en LCD et Expert du paramétrage Beds24**



Pascal

**En 2 ans il a monté sa conciergerie avec + de 70 logements à ce jour et gère un équipe de professionnels et ce n'est qu'un début**



Laurence

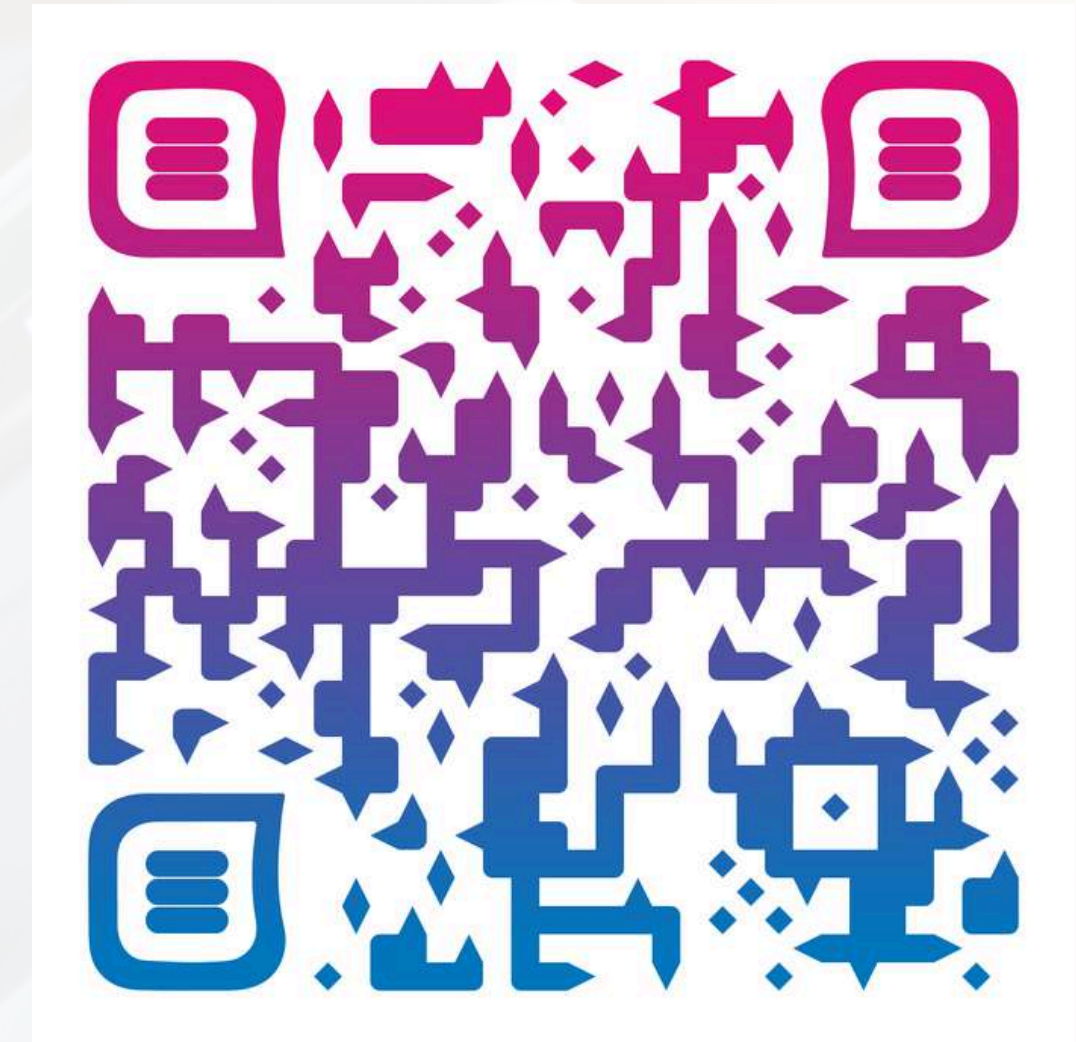
**Hôte de plusieurs logements en LCD et Customer Success Manager**



# C'est à vous !

On partage ce que nous on  
aurait voulu connaître  
quand on galérait pour gérer  
tout ça!

RÉSERVEZ VOTRE APPEL



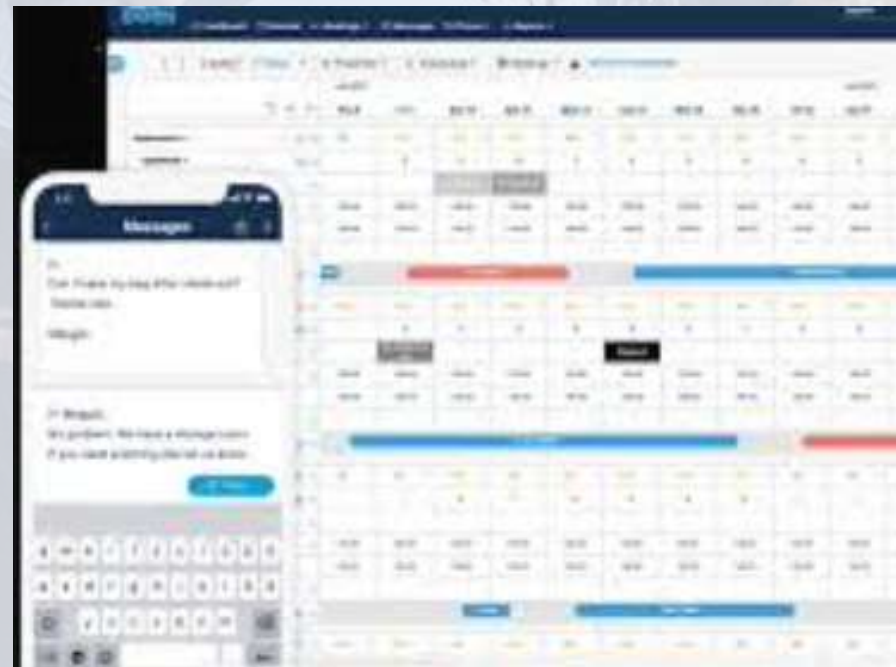
*Ou cliquez sur le lien dans le chat*



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



# NOS PARTENAIRES :



J'AFFICHE  
COMPLÉT

beds<sup>24</sup>

iglooh<sup>me</sup>

CozyUp

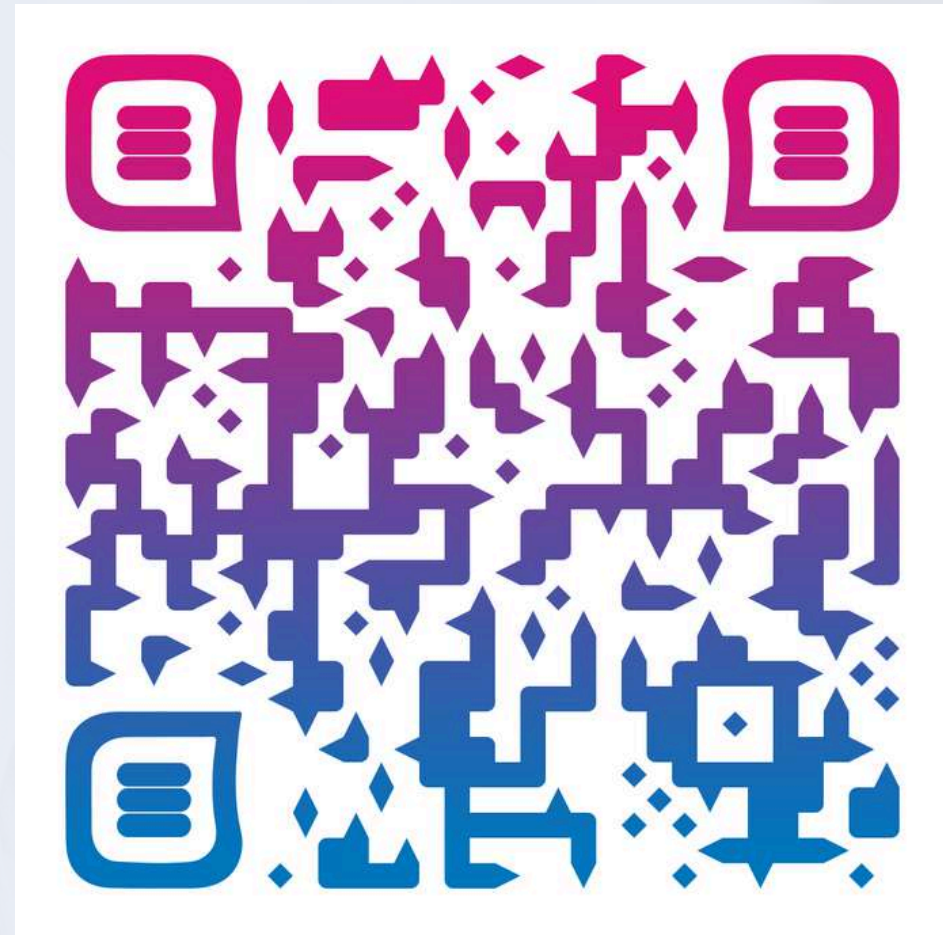


# Prenez un appel avec notre équipe afin de faire le bilan de votre situation

## C'est à vous..!

RÉSERVEZ VOTRE APPEL

↓  
*Ou cliquez sur le lien dans le chat*



Ne manquez surtout pas notre direct de demain

JOUR 4

DÉCOUPLEZ VOTRE CA AVEC LE REVENUE  
MANAGEMENT ET LES UPSELLS



Thomas Dardour

# Ce qu'on va travailler ensemble demain:

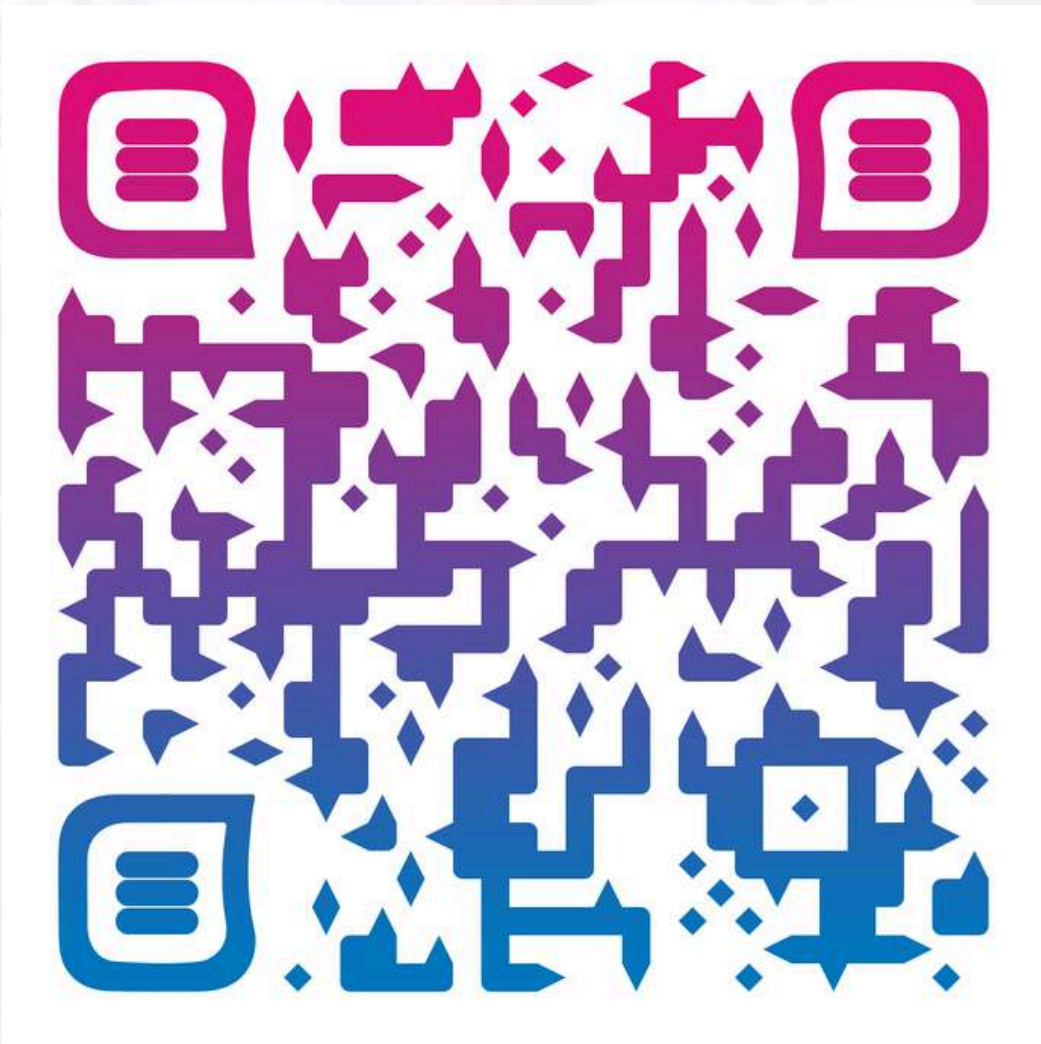
- ✓ Pourquoi le revenue management est incontournable en LCD
- ✓ Comment faire une étude de marché
- ✓ Comment fixer vos tarifs
- ✓ comment utiliser les leviers des plateformes pour booster vos ventes
- ✓ Comment augmenter votre CA avec les upsells
- ✓ Quels sont les upsells BEST SELLERS



# 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 ne rien rater.**

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



Thomas Dardour

 **CADEAU** 

**Clickez sur le bouton sur la droite !**

