

Thomas Dardour

BOOTCAMP 3 JOURS

LOCATION COURTE DURÉE

3 Jours pour BOOSTER VOS
REVENUS LOCATIFS de 20% 🚀

Audrey

Thomas



JOUR

3

- ✓ **Jour 1 — Vous avez pris conscience de l'urgence de sortir de la masse en devenant pro**
- ✓ **Jour 2 — Vous avez découvert comment automatiser et reprendre le contrôle + comment construire une annonce qui performe**



- **Ce n'est pas le meilleur logement qui gagne**
- **C'est le plus visible et le mieux positionné**



JOUR 3

DEVENEZ INCONTOURNABLE ET MULTIPLIEZ VOS REVENUS

Comment les pros remplissent toute l'année
avec à Booking et optimisent leurs prix grâce
au revenu management





RESTEZ BIEN JUSQU'À LA FIN

**NOUS AVONS 1 NOUVEAU
CADEAU POUR VOUS** 

(UNIQUEMENT POUR LES PRÉSENTS CE SOIR)





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



Ce que nous avons vu hier...

Thomas & Audrey

BootCamp 3 Jours LCD - Thomas & Audrey



Bootcamp Location Courte Durée par Thomas & Audrey

Thomas & Audrey





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


SÉMINAIRE EXPERT
IMMO

Bootcamp 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





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


SÉMINAIRE EXPERT
IMMO

Bootcamp Location Courte Durée par Thomas & Audrey

Thomas & Audrey



En 2016 Le **décl**ic 1er investissement en LCD




SÉMINAIRE EXPERT
IMMO

Bootcamp Location Courte Durée par Thomas & Audrey

Thomas Dardour






SÉMINAIRE EXPERT
IMMO

En 2016 Le **décl**ic
1er investissement en LCD

Aujourd'hui **multi** propriétaires de LCD

Bootcamp Location Courte Durée par Thomas & Audrey

Thomas Dardour





SÉMINAIRE EXPERT
IMMO

BEDS24 **CLICK PAR CLICK.FR** AUTOMATISER & SUPERVISER
AUTOMATISEZ SIMPLEMENT VOS LOCATIONS COURTES DURÉES
ET AUGMENTEZ VOS REVENUS

Beds24 Click Par Click
Groupe (Privé) - 609 membres

+ Inviter Partager

Discussion À la une Membres Évènements Contenu multimédia Fichiers

1266
évaluations

4,8★
en note globale

8
ans en tant qu'hôte

Thomas Et Audrey
Superhôte

Gérée par Thomas
Note des commentaires de la société : 8.7



Ils nous ont fait confiance

Thomas Dardour

Pour la saison d'hiver je vois que je suis pas trop mal. Depuis qu'on a revu l'annonce et malgré mes tarifs plus hauts que ceux fournis par l'agence, j'ai eu 5 réservations depuis la semaine dernière. Le chalet est complet pour Noel, Nouvel An, une partie de janvier (alors que l'an dernier il était non loué par l'agence tout le mois de Janvier) et tout le mois de Fevrier alors qu'on est seulement mi octobre

Thomas le CA d'octobre booking et Airbnb est de 13000 environ.

Wow!!!!!! 🔥🔥🔥🔥🔥🔥🔥
Vous êtes content?

Nathalie
Oui très satisfait

Merci a toi et a ton équipe pour le soutien

Dans les bonnes nouvelles : tout mon mois de janvier est plein C est normalement une période plus calme L an dernier l'agence qui gérait mon chalet n avait eu aucune resa en janvier 🤔
Je fais déjà mieux qu'elle 👍

Sandrine

Help stopper les machines !! Nos prestataires de ménages sont en apnées !! 😂😂 on est trop content du nombre de resa...merci Good job!!



22:10

Canestraro Paul
11 avis · 10 photos

★★★★★ il y a 3 semaines NOUVEAU

Super accompagnement par Thomas et son équipe ! Je souhaitais apprendre à gérer mes biens avec le plus d'automatisation possible et je suis ravi de voir que je reçois des solutions à chacune de mes problématiques avec précisions et rapidité. La formation apporte beaucoup de valeur et les coachings sont des vrais tremplins .
Merci

LE DOUX COIN MONTAGNE
9 avis

★★★★★ il y a 2 mois

Depuis la création de ma conciergerie il y a maintenant 4 ans, j'ai eu la chance de collaborer dès le début avec Thomas Dardour et son programme. Son expertise, son dynamisme et ses connaissances m'ont permis de grandir professionnellement en seulement 3 ans. Grâce à tous les outils proposés via Beds24, à son accompagnement quotidien, ses formations et ses bootcamps, j'ai pu structurer et développer mon activité avec confiance. Une chose à dire : foncez les yeux fermés 🤔 ! Faites-lui confiance, vous ne serez pas déçu. Comme moi, vous serez pleinement satisfaite de son accompagnement 🙌🌟

Elodie Martin
6 avis

★★★★★ il y a 2 mois

Quand sur un coup de tête, on achète un mobil-home sans rien y connaître..... Ben c'est la panique 🤔 Heureusement, je suivais Thomas & Audrey déjà sur insta et j'avais des contacts, des connaissances en commun 😎 Cela m'a sauvé et j'ai adhéré les yeux fermés à son programme..... 1 an après, je suis la plus heureuse et la plus fière de cet investissement et c'est parti pour en vouloir encore plus. Je ne me verrai pas faire sans aujourd'hui car c'est un vrai bonheur, même si c'est dur au début car faut travailler 😊😂.

Nathalie DE BOISVILLIERS
Local Guide · 19 avis · 23 photos

★★★★★ il y a 2 semaines NOUVEAU

★★★★★

Un accompagnement exemplaire ! Travailler avec Thomas Dardour sur la gestion et la mise en place de nos 5 logements a été une véritable aventure humaine et professionnelle. Ce projet n'était pas simple, mais Thomas a su se montrer présent, rigoureux et toujours à l'écoute, même dans les moments les plus complexes. Sa réactivité, son engagement constant et sa capacité à trouver des solutions concrètes ont largement contribué à la réussite de notre collaboration.

Un grand merci pour son professionnalisme, sa patience et sa bienveillance. Je recommande vivement Thomas et son équipe à tous ceux qui recherchent un partenaire fiable, impliqué et compétent. 🙌



Ils nous ont fait confiance

Thomas Dardour



Thomas Dardour





Pendant 3 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 & Audrey



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**



Le Programme du Bootcamp

Dimanche soir

Le marché de la location courte durée à changé. Découvrez pourquoi 80% des hôtes et des conciergeries perdent de l'argent et comment faire partie des 20% qui s'en sortent.



Le Programme du Bootcamp

Hier soir

**Immersion dans notre éco-système automatisé
et dupliquez le entièrement + analyse d'annonces en LIVE**



Le Programme du Bootcamp

Ce soir

Découvrez les secrets de Booking et pourquoi la majorité des loueurs se trompent sur cette plateforme.

Décuplez vos revenus en adoptant les techniques des Revenus Managers – avec **Élise Ripoché de JafficheComplet**



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. »

“C'est trop de commission”

“Les clients sont plus exigeants”

“C'est pour les hôtels...”



Thomas Dardour

+60% du marché Français
28 millions d'utilisateurs mensuels
6 réservations par seconde



Thomas Dardour

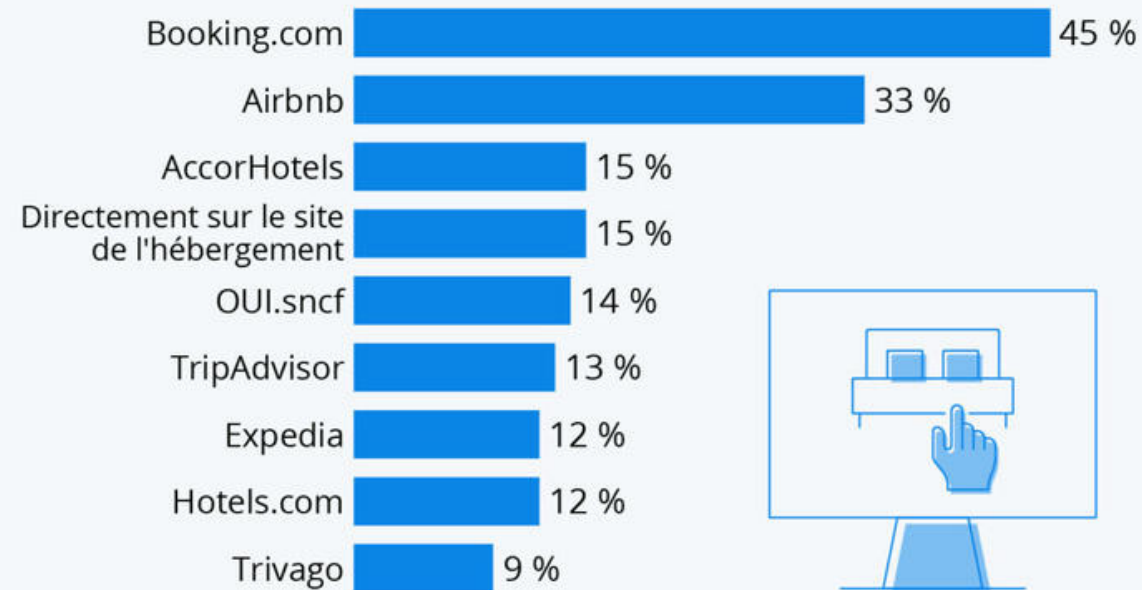
En étant présent sur Booking.com, vous multipliez votre visibilité internationale, attirant une clientèle diversifiée et des voyageurs qui n'utilisent pas forcément Airbnb.



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

E-tourisme : les sites les plus populaires en France

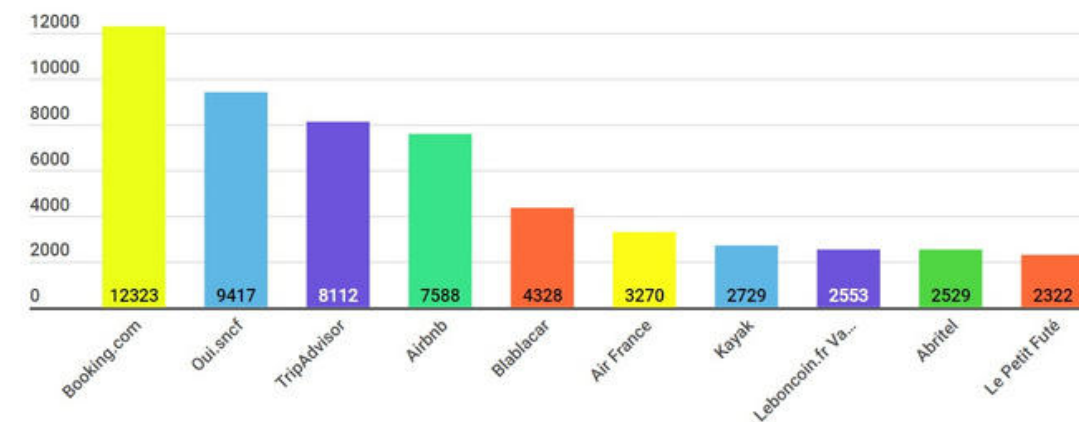
Part des utilisateurs ayant réservé un hôtel ou logement sur ces sites/applis au cours des 12 derniers mois *



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



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	expedia	1 087 111	6%
8	voyageurs de France	1 031 111	6%
9	trivago	1 031 111	6%
10	trivago	1 031 111	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

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

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



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



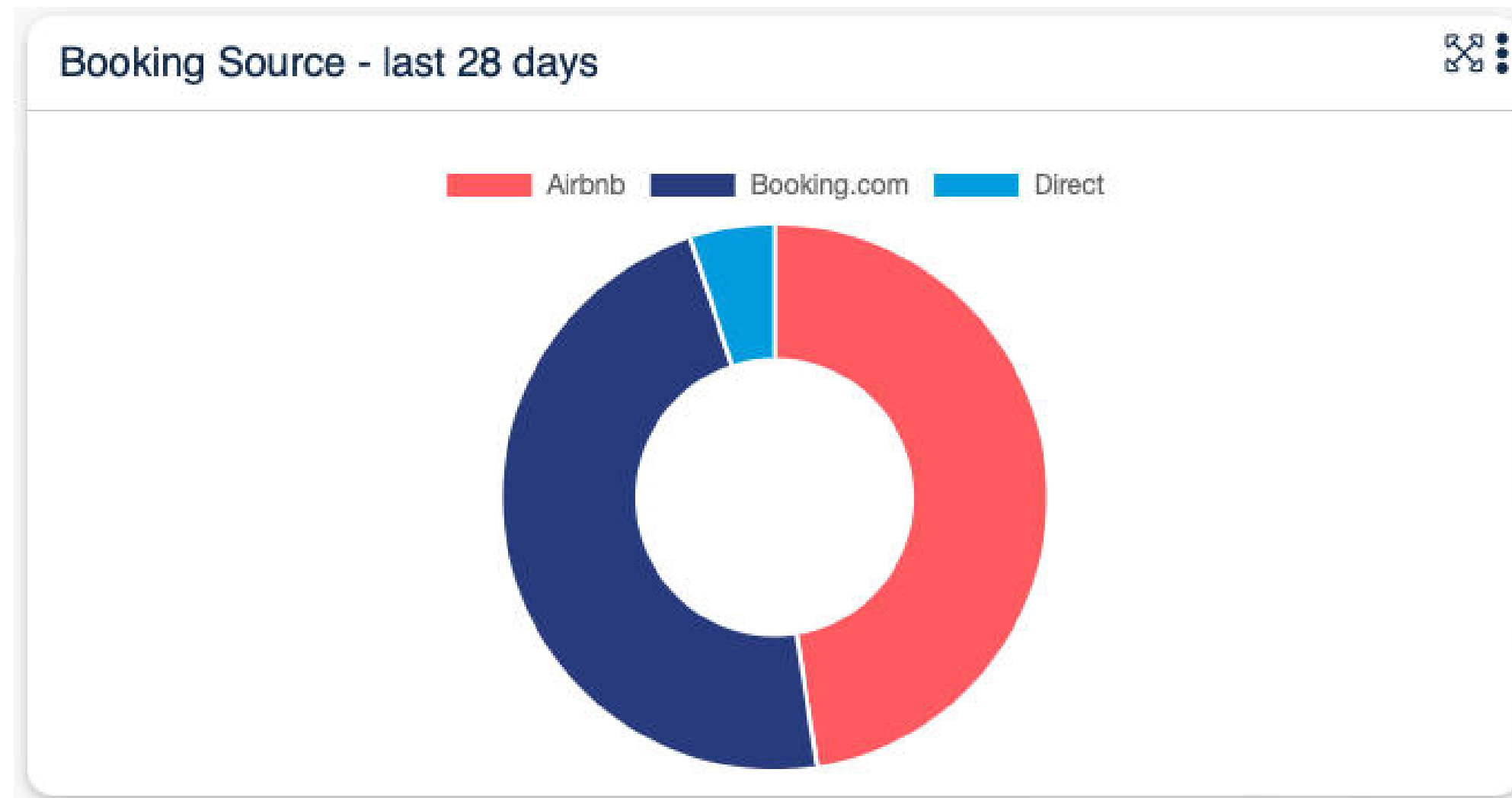
Thomas Dardour

Si vous n'êtes pas sur Booking, vous laissez littéralement de l'argent sur la table.



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'efforts.

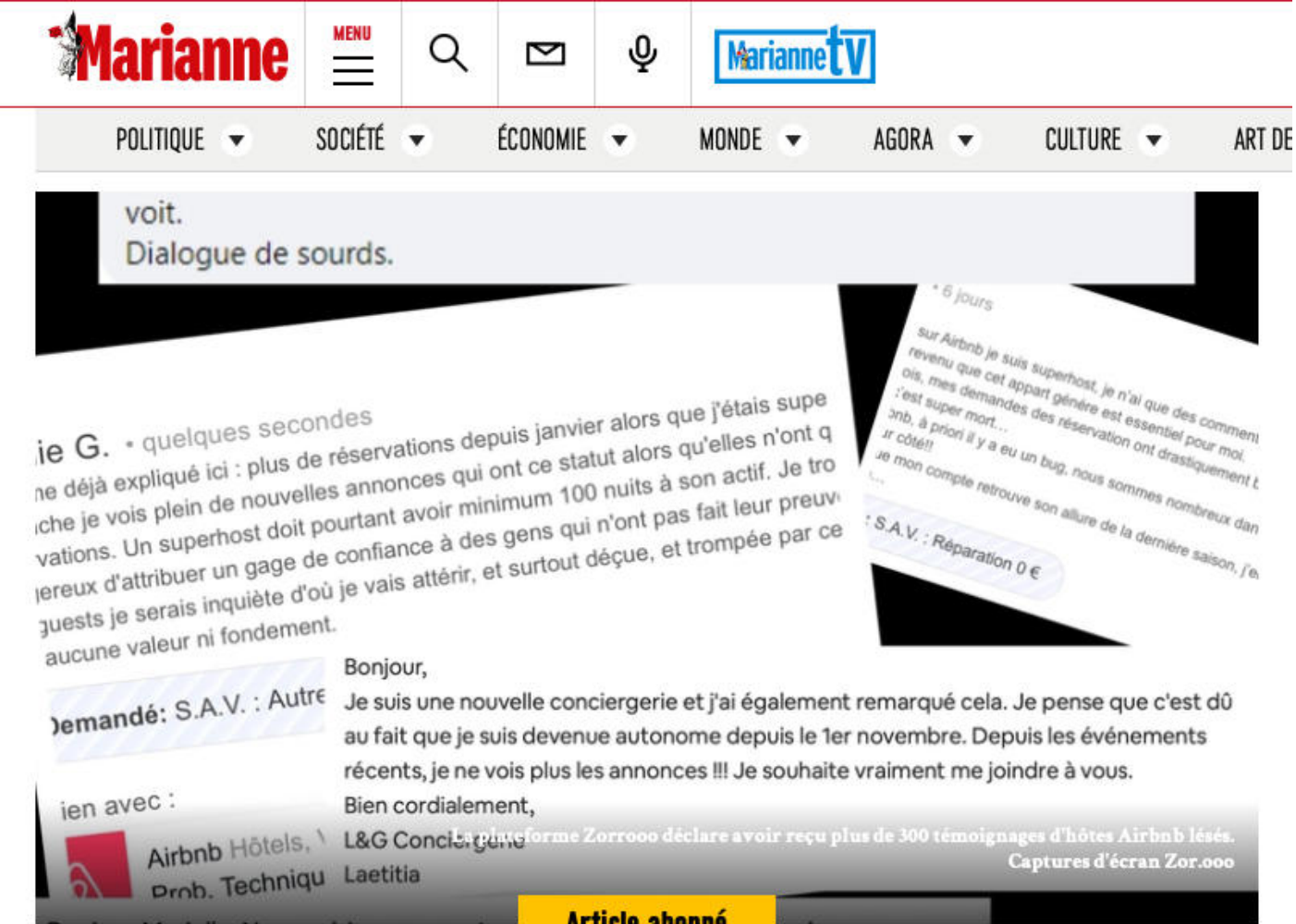
(Le replay est disponible sur votre page de suivi)



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.



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 90-100% de remplissage auraient pu être vendues **plein tarif** sur **Booking.com****



Thomas Dardour

Il y a des clients qui ne voyagent **QUE sur 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 membres



Les 5 idées reçues sur Booking.com



Thomas Dardour

Les idées reçues sur **Booking.com**

“Booking prend plus de commission que Airbnb”



"Booking prend plus de commission que Airbnb"



Nombre d'hébergements

1

Montant total

€ 170,88

Langue préférée
anglais (britannique)

Canal :
Booking.com

Numéro de réservation :
5130218039

Reçue
mer. 3 sept. 2025

Statut du paiement
Le client a payé c
d'informations, ve
[Booking.com](#).

Bloc-notes (usage
[Ajoutez une note](#)

Informations import
CWT guest requir

Code IATA/TIDS :
PC029090

Montant soumis à commission :
€ 166,28

Commission et frais :
€ 30,66 ⓘ

Commission et frais

- La commission s'élève à € 28,27
- Les coûts de transaction* sont de € 2,39

* Booking.com gère le processus de paiement et vous réglez les coûts de transaction à hauteur de 1.4 % facturés par la banque. Si la réservation est annulée, ces coûts de transaction ne s'appliquent pas et vous n'avez rien à payer.

Informations de paiement

**Booking = 18,43%
TTC de commission**

VS

**Airbnb = 18,50%
TTC de commission**



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”



Thomas Dardour

Les idées reçues sur **Booking.com**

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

FAKE

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.
(Booking Collect)**



Thomas Dardour

Les idées reçues sur **Booking.com**



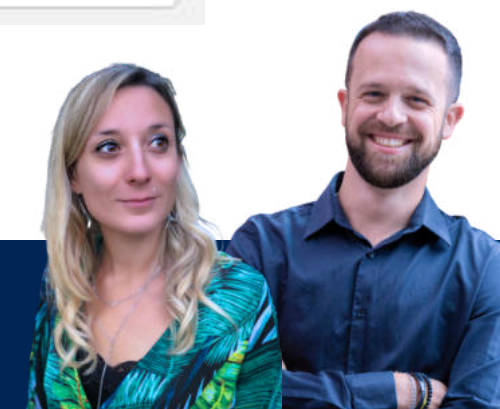
“Booking ne prend pas la caution”

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

Mais alors... ? 🤔



Thomas Dardour

Pourquoi la grand majorité des loueurs ne comprennent pas Booking ?



Thomas Dardour

Booking c'est l'opposé de Airbnb.



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.



Thomas Dardour

Ce qu'on va vous montrer, nos membres l'appliquent en quelques minutes sur des dizaines de logements grâce à notre méthode.



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.”



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

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

[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



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



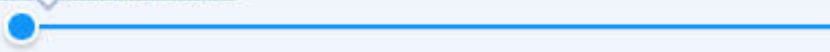
Quel nouveau taux de commission souhaitez-vous mettre en place ?

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.

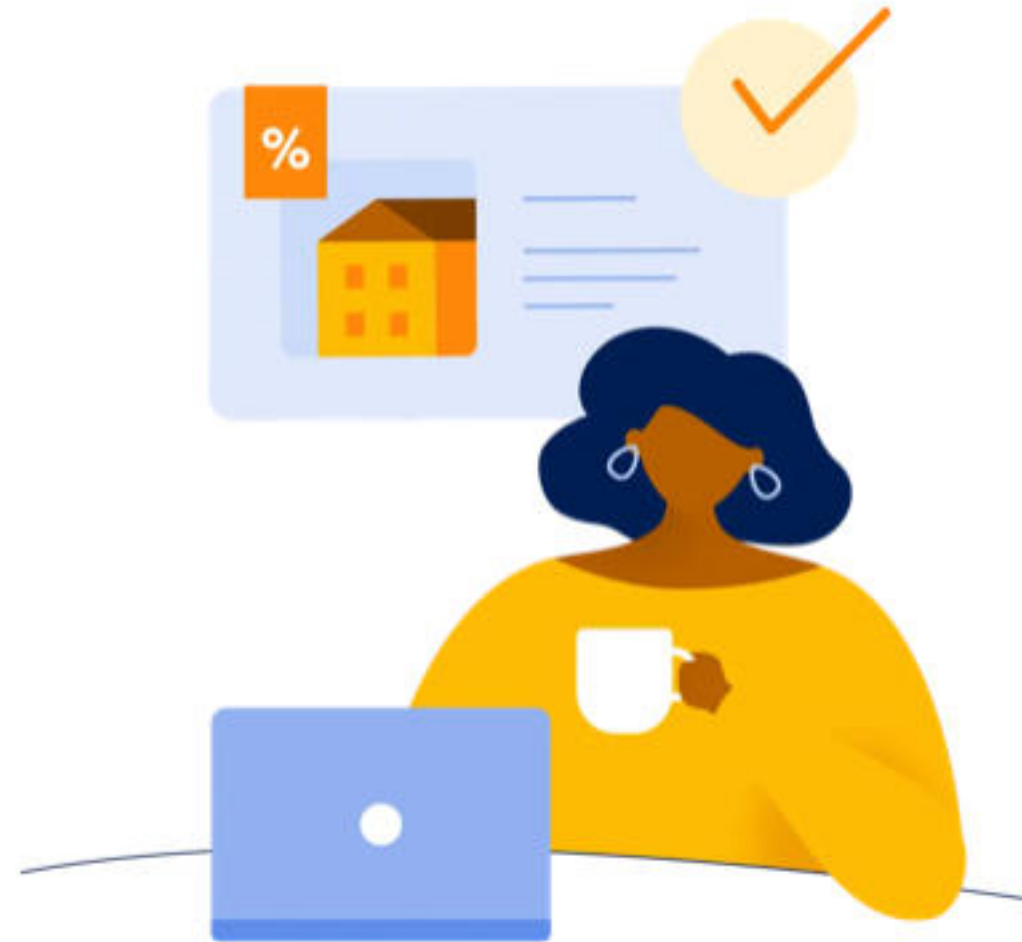
Thomas Dardour

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 ciblons 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](#)



Thomas Dardour

En étant sur Booking:

- ✓ Vous décuplez votre visibilité
- ✓ Vous augmentez votre volume de réservation et votre CA
- ✓ Vous diversifiez et sécurisez votre activité



Thomas Dardour

Décuplez vos revenus avec le revenue management



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

Vous avez décidé de passer à l'action de changer les choses pour vous permettre d'atteindre vos objectifs et de réaliser ce qui vous tient à coeur aujourd'hui



Thomas Dardour

Vous avez maintenant 2 options:
Continuer seul, en testant petit à petit
Ou accélérer avec nous, dans un cadre pro, accompagné et structuré



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.**



Thomas Dardour

Ce qu'on voit ensemble pendant le Bootcamp



Thomas Dardour

Et c'est pour cela qu'on a créé



ASCENSION LCD

Elite



Thomas Dardour

Aller plus vite
Ne plus faire d'erreur
Atteindre vos objectifs



Thomas Dardour

Ascension LCD Elite repose sur 3 piliers:





Thomas Dardour

Ascension LCD Elite repose sur 3 piliers:

FORMATION



Thomas Dardour

Ascension LCD Elite repose sur 3 piliers:

FORMATION COMMUNAUTÉ



Thomas Dardour

Ascension LCD Elite repose sur 3 piliers:

FORMATION COMMUNAUTÉ

ACCOMPAGNEMENT



Thomas Dardour

FORMATIONS





Thomas Dardour

ASCENSION LCD

Elite

FORMATIONS





Thomas Dardour

COMMUNAUTÉ





Thomas Dardour

COMMUNAUTÉ

Un réseau engagé

+

COMMUNAUTÉ

Un réseau engagé

+

2 coachings en petit groupe par mois

+

COMMUNAUTÉ

Un réseau engagé

+

2 coachings en petit groupe par mois

+

Accès à notre répertoire privé

+

COMMUNAUTÉ

Un réseau engagé

+

2 coachings en petit groupe par mois

+

Accès à notre répertoire privé

+



Thomas Dardour

ACCOMPAGNEMENT





Thomas Dardour

ACCOMPAGNEMENT

Un plan d'action adapté à votre situation

ACCOMPAGNEMENT

Un plan d'action adapté à votre situation

+

Un coach dédié qui vous suit personnellement

ACCOMPAGNEMENT

Un plan d'action adapté à votre situation

+

Un coach dédié qui vous suit personnellement

+

Des coachings privés mensuels

ACCOMPAGNEMENT

Un plan d'action adapté à votre situation

+

Un coach dédié qui vous suit personnellement

+

Des coachings privés mensuels

+

Accès au whatsapp du coach

ACCOMPAGNEMENT

Un plan d'action adapté à votre situation

+

Un coach dédié qui vous suit personnellement

+

Des coachings privés mensuels

+

Accès au whatsapp du coach

+

Customer Success Manager



Thomas Dardour

Pas de **miracle** ici
Juste du travail **intelligent**

Pendant ce Bootcamp, nous allons ré-ouvrir
des **appels à candidatures**

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

Pendant ce Bootcamp on réouvre seulement
15 PLACES
pour rejoindre notre accompagnement





Thomas Dardour

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.

⚠️ Voici nos conditions pour être éligible:

- **Vous avez déjà** (ou allez avoir dans les JOURS qui viennent) au moins **un logement** en LCD pour travailler
- 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.



Thomas Dardour

NOTRE GARANTIE:





Thomas Dardour

NOTRE GARANTIE:

+20%

minimum sur votre chiffre d'affaire



Thomas Dardour

NOTRE GARANTIE:

+20%

minimum sur votre chiffre d'affaire

Notre équipe et nous



Thomas

Coach
Location Courte Durée



Audrey

Coach
Location Courte Durée



Arnaud

Responsable technique
et expert Beds24



Pascal

Coach
Conciergeries



Alexandra

Coach Airbnb
Team Dardour



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

3 x Vice Champion du Monde de 110m haie et Recordman de France Conciergerie avec + de 70 logements depuis 2023 et Colocation LCD



Alexandra

Conciergerie et Sous-Loueur Pro depuis 2022 avec + 30 logements en activité et maintenant gérante d'une blanchisserie



Laurence

Hôte de plusieurs logements en LCD et Customer Success Manager



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



Thomas Dardour

Candidatez maintenant pour rejoindre



RÉSERVEZ VOTRE APPEL

Ou cliquez sur le lien dans le chat



Thomas Dardour

Décuplez vos revenus avec le revenue management



J'AFFICHE
COMPLÉT

Optimiser son CA

Les méthodes et
erreurs

en revenue management

a ne pas rater !

- 1 15 ans d'expérience
- 2 2 sociétés depuis 6 ans
- 3 22 personnes +20000 biens

Le revenue management cest quoi ?

L'arme secrète des hôteliers depuis +50 ans.

Un ensemble de méthode pour maximiser
le chiffre d'affaires.

C'est le coach sportif : on doit finir musclé en
pilotant plusieurs paramètres



Quand on ne connaît pas

On navigue à vue





Quand on ne connaît pas

On est livré à son stress





Quand on ne connaît pas

On fait avec le bon sens de base



! Quand on ne connaît pas

LES LEGENDES URBAINES

- 1) les prix basés sur les autres
- 2) changer tous les jours ses prix
- 3) tenter de faire un prix plus haut pour gagner plus et casser en dernière minute



! En conséquence

Chiffre d'affaires déceptif





En conséquence

Impossible de déléguer
suffisamment



! En conséquence

Passe un temps de fou



! En conséquence

Quand c'est vide : charge mentale



! En conséquence

Quand c'est plein : pas assez cher





Objectif être armé

Savoir déterminer les leviers





Objectif être armé

Savoir s'il faut remettre en question
la stratégie





Objectif être armé

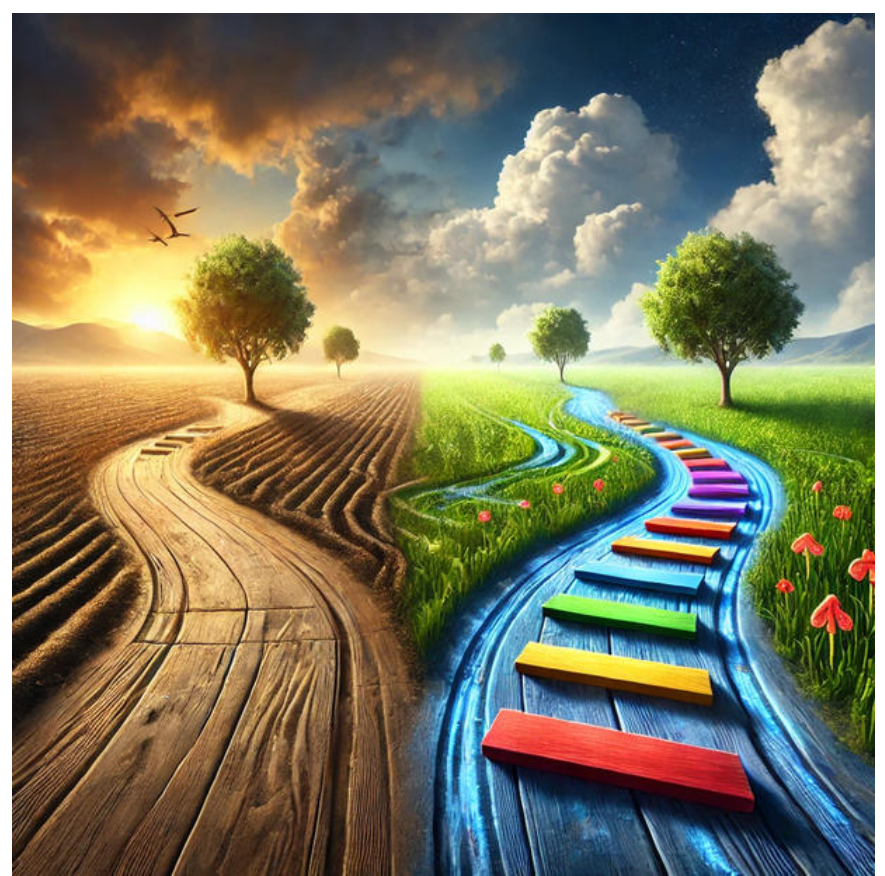
Et le faire sans y passer ses nuits





Objectif être armé

Pour avoir des résultats différents, il faut faire des actions différentes



J'AFFICHE
COMPLÉT

3 clés incontournables

Considérer l'ensemble des leviers



J'AFFICHE
COMPLÉT

3 clés incontournables

Savoir utiliser les données du marché



3 clés incontournables

Outils de données de marché

AIRDNA, Lighthouse,
Liwango, Alltherooms

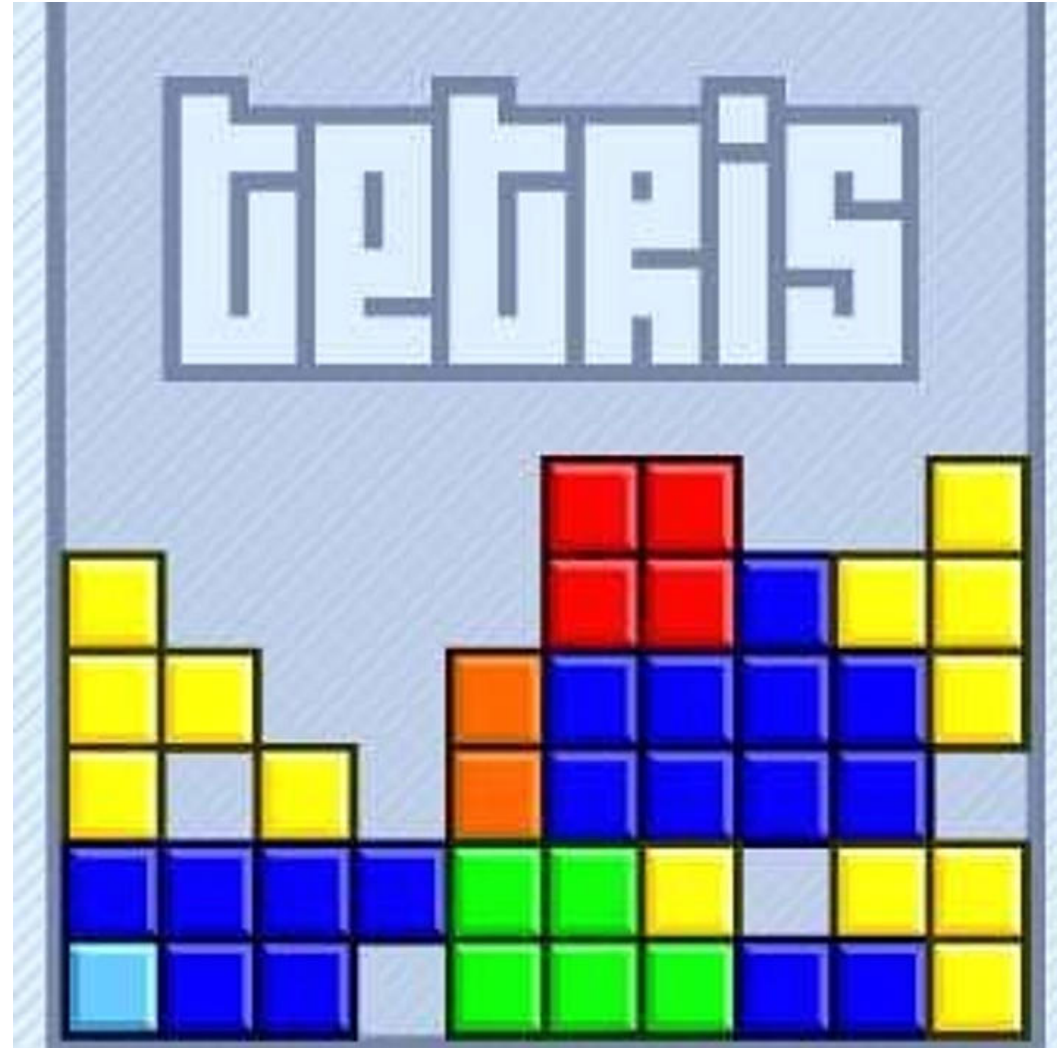
3 clés incontournables

Avoir un channel manager puissant



Exemple concret

Dates orphelines



Avez-vous des questions ?

Thomas Dardour

 **CADEAU** 

Clickez sur le bouton sur la droite !



Candidatez maintenant pour rejoindre



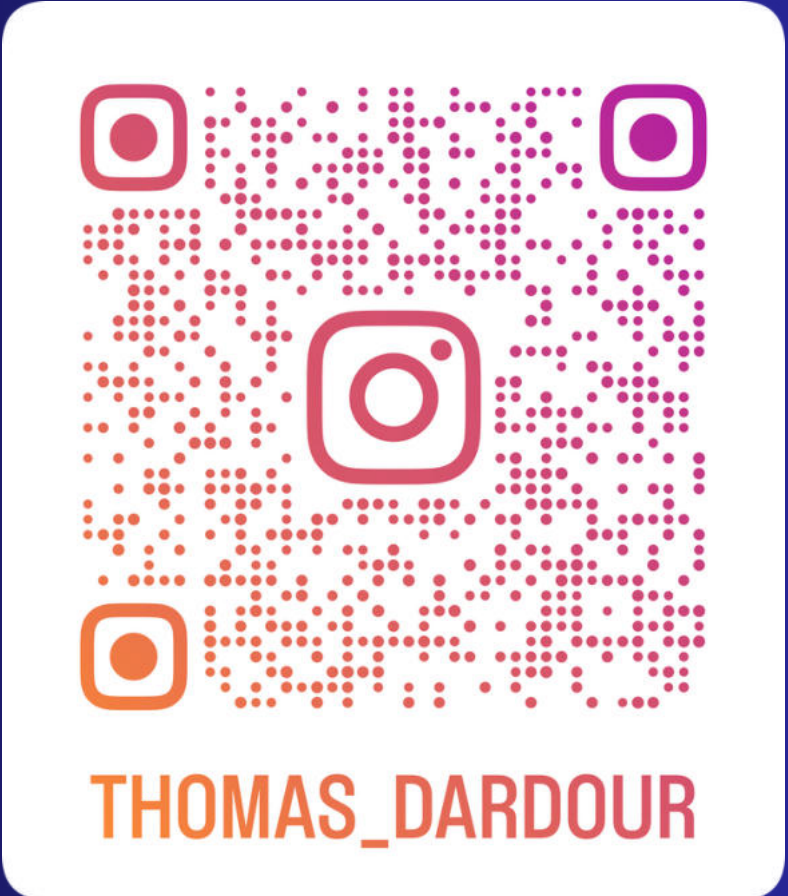
RÉSERVEZ VOTRE APPEL

Ou cliquez sur le lien dans le chat



Thomas Dardour

MERCI À TOUS D'AVOIR SUIVI CE BOOTCAMP !



Restons
en contact !

