

Pilier 1. Gagner la course du long terme

« Il vaut mieux être propriétaire de l'hippodrome que du cheval de course. »

La phrase d'un célèbre marqueteur internet américain, James Schramko me paraît géniale et parfaitement adaptée à la location courte durée !

Cela suppose implicitement que même si tous les propriétaires de locations courte durée dans votre région, votre ville, travaillent dur, ce ne sont que ceux qui ont bâti une solide infrastructure sous-jacente à leur travail qui récolteront toujours les bénéfices les plus importants et survivront sur le long terme.

Ainsi, en plus de posséder un cheval de course (votre location courte durée), vous devez trouver le moyen de posséder à terme l'ensemble de l'hippodrome (le moyen d'obtenir des réservations en direct sans avoir à vous reposer sur quoi que ce soit d'extérieur).

Concrètement cela revient à pouvoir obtenir des réservations en direct grâce à votre propre site internet ou vos réseaux sociaux.

Pour cela, il faut bien sûr posséder votre propre site internet (à [créer vous même](#) ou [externaliser à un prestataire spécialiste de la location courte durée](#)), mais il faut aussi et surtout bien le référencer pour que les voyageurs le trouvent.

C'est ce qui est compliqué et c'est là que 80% des propriétaires échouent lamentablement : il faut créer de nombreux contenus (articles de référence), et attirer des liens depuis d'autres sites web, pour gagner de nombreuses réservations en direct.

Naturellement, la grande majorité des propriétaires de location courte durée sont potentiellement d'excellents créateurs de contenu parce qu'ils possèdent une grande connaissance de leur région et qu'ils sont généreux en partageant cette connaissance avec leurs voyageurs, dans une logique d'hospitalité.

Cependant, de nombreux hôtes ne tirent pas le meilleur parti de leur temps et de leur énergie parce qu'ils investissent uniquement dans les plateformes de réservation en ligne comme Airbnb et Booking.

Ce n'est pas une fatalité.

Grâce à certaines pratiques exemplaires, certains hôtes arrivent à créer leur propre hippodrome durable et obtenir des intérêts composés de leur investissement : un bras de levier financier énorme à terme, **avec la même quantité d'efforts que ce qu'ont fourni les autres propriétaires.**

Mais, à la différence des autres, ils ont vu plus loin que le bout de leur nez.

Ils ont bâti une location courte durée durable alors que les autres propriétaires sont à la merci des desideratas des plateformes de réservation.

Cela ne veut pas dire que les plateformes de réservation en ligne ne sont pas importantes : en fait, ce sont sans doute les outils les plus précieux qui existent pour un propriétaire qui démarre son activité, et ils devraient être pleinement exploités, comme je l'explique dans le détail dans [*Airbnb Master*](#).

Mais, parce que le montant des commissions, les conditions générales, et contrôle de ces plateformes ne sont pas entre nos mains, nos annonces sur ces plates-formes devraient être utilisées comme des outils pour construire un plus grand **actif**. Ils ne sont pas l'actif lui-même.

**Un site internet qui tourne et vous amène des réservations est un actif.
Une entreprise à part entière, qui possède un fonds de commerce, que vous pouvez valoriser.
Et qui vous appartient à 100%.**

Le chemin peut être long, mais certains l'ont fait.

Je l'ai fait avec mon propre site internet, et d'autres ont réussi tout aussi bien que moi.

Mais j'aime prendre des raccourcis.

Pour y parvenir, il n'y a pas de chemin tout tracé car la location courte durée est une activité nouvelle.

Il n'y a pas le choix, **il faut innover et suivre les innovateurs à la trace.**

Voici une sélection d'exemples d'innovations

Le site mutualisé : Une innovation majeure pour rendre simple et efficace votre référencement

C'est pour cela que j'ai eu l'idée d'utiliser un site web qui a déjà pignon sur rue : souvenirs-de-vacances.com pour créer un site communautaire.

Comment cela fonctionne ?

Les propriétaires publient leurs articles de qualité sur ce site.

**La masse et la qualité des articles publiés propulse le site bien plus haut dans les moteurs de recherche que ce que pourrait faire chaque propriétaire dans son coin.
Et chaque propriétaire récolte le fruit de son travail avec des intérêts composés.**

Mettons des chiffres derrière tout cela pour vous laisser imaginer le résultat sur votre activité :

Vous créez le site web de votre hébergement.

Puis vous passer du temps, environ 8h chaque semaine, pour publier un article de qualité de 1500 mots et 15 photos chaque lundi.

En partant de 0 vous pouvez espérer avoir des réservations en direct au bout de 50 articles publiés, et votre site tournera pleinement avec 300 à 400 articles.

D'un autre côté le site mutualisé souvenirs-de-vacances.com

Si chacun des 400 membres du Cercle Privé ou du Club VIP publie un seul article par mois.

Cela fait 400 articles par mois.

Comme le site est déjà bien référencé et que sur Internet, l'effet boule de neige fonctionne à plein, nous obtenons en 1 mois l'équivalent de 2 ans de travail chacun dans notre coin !

Personne n'est en capacité matérielle de lutter contre une telle puissance :)

Je suis convaincu du potentiel énorme de ce site mutualisé, j'espère que vous saurez saisir cette opportunité pour développer l'indépendance de votre activité et construire votre propre hippodrome.

Voici deux exemples d'articles publiés sur le site par des propriétaires membres du Club VIP.

A vous d'essayer.

Un paragraphe par jour pendant 1 mois pour un résultat similaire.

Ce n'est presque rien... pour un résultat décuplé

Cerfontaine en Belgique : 25 activités incontournables pour un séjour inoubliable

2 AVRIL 2019 — LÉAVE À COMMENT



[Le chant des Roches](#)

et

Hyères et alentours varois : 25 coups de cœur touristiques et ballades

9 AVRIL 2019 — LÉAVE À COMMENT



[L'oustau de la Mar](#)

Une newsletter mensuelle qui vend subtilement des nuitées

Envoyer une newsletter à ses anciens clients est une pratique encore peu répandue dans le monde de la location courte durée.

Pourtant, elle obtient d'excellents résultats... si tant est que l'approche est faite subtilement ! La Newsletter doit être intéressante et amène presque inconsciemment à se poser la question d'une nouvelle réservation.

Les deux exemple les plus intéressants que j'ai pu trouver de Newsletters sont celles d'une part de l'hôtel des Peupliers à Serre Ponçon et d'autres part du camping Le Lubéron, qui est situé... dans le Lubéron:)

Important : Notez que je ne recommande pas ces établissements (je ne donne pas d'avis sur les établissements dans lesquels nous séjournons), mais c'est la démarche qui est intéressante.

Ils envoient une newsletter trimestrielle qui permet aux anciens locataires d'avoir envie de refaire un séjour chez eux.

Ce bulletin d'information est envoyé tous les 3 mois à tous leurs anciens clients, contacts et relations.

Et puisque ces établissements contrôlent leur liste à 100%, il n'y a aucune limite à leur travail, ils font ce qu'ils veulent.

Ils peuvent :

- 1. construire de la confiance,**
- 2. démontrer leur expertise de la région,**
- 3. influencer les vacanciers,**
- 4. et inciter les réservations répétées ou le bouche à oreille.**

Voici deux exemples de Newsletters :



5 bonnes raisons de venir dans "Notre Luberon" à Pâques

1/ S'extasier



Arbres de judée, cerisiers et amandiers ont enfilé leurs plus belles tenues et vous offrent une magnifique palette de couleurs printanières...

Des paysages éphémères superbes à ne pas rater !

Le petit + : Suivez Corinne, guide de montagne, à la découverte des plantes aromatiques de Provence les Jeudi 11 et 25 Avril, ou plongez dans les Ocre sauvages loin des sentiers battus avec Marc. (Activités à réserver à la réception ou lors de votre réservation)

2/ Se passionner et découvrir le Luberon autrement

Activités ludiques et immersives se succèdent au fil du mois d'Avril. C'est ouvert à tous, petits et grands et il y en a pour tous les goûts :

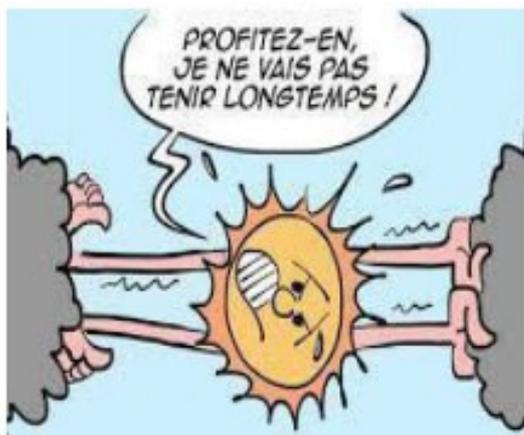
- **De l'aventure** lors d'un parcours sur les traces du rhinocéros du Luberon à Buoux, ou lors d'un jeu de piste autour du château de Lourmarin.
- **De la création** avec des ateliers peinture, au conservatoire des ocres à Roussillon.
- **De la découverte** avec la création de votre nichoir à abeilles et une visite du musée de la lavande à Coustellet.
- **De la gourmandise** avec les fameuses chasses aux oeufs de Pâques !

Ici le programme détaillé

Un dose d'humour est toujours la bienvenue lorsque une proposition commerciale est envoyée de but en blanc.



Profitez de l'été indien...



... avant que l'automne ne s'installe



Séjour Privilage

**-20% sur les séjours
en demi-pension**

Valable dès la première nuit, par internet
jusqu'au 13 octobre 2018 inclus,
selon disponibilité.

Code promo VIP

Au plaisir de vous revoir...

[Réservez](#)

De nouvelles méthodes de collecte de contacts

Une part essentielle de la démarche qui vous permettra d'avoir "votre propre hippodrome " et de gagner la compétition des réservations sur le moyen / long terme consiste à avoir accès aux informations personnelles de vos invités, en particulier à **leurs adresses électroniques**.

L'objectif pour vous est de pouvoir **garder le contact avec vos voyageurs après leur départ**.

L'objectif est de pouvoir les relancer par le biais de newsletters comme évoqué ci-dessus, et finalement d'être en tête de liste pour obtenir la précieuse réservation de l'année prochaine, la réservation répétitive ou de recommandation.

Mais cela peut s'avérer délicat parce que désormais **toutes les plateformes en ligne masquent cette adresse mail des clients**.

Ils transforment leur adresse mail (et la votre d'ailleurs) en un email temporaire.

Les propriétaires et les gestionnaires doivent donc trouver des idées créatives pour collecter les adresses électroniques des voyageurs qui arrivent via une plateforme de réservation .

Pour les locataires qui ont déjà réservé, vous pouvez leur demander leur email en échange de l'envoi de « goodies », comme un guide touristique de la région par exemple.

Il y a aussi des services pour se connecter au wifi qui demandent au préalable une validation des conditions générales d'utilisation... avec un email...:)



L'utilisation des groupes Facebook... et bien plus...

Même si Facebook lui-même commence à faire fuir du fait de pratiques un peu sulfureuses, **les groupes Facebook pourraient être l'une des meilleures choses pour l'avenir d'une location courte durée.**

Du point de vue de la connectivité, les groupes Facebook aideront les professionnels de la location saisonnière à se retrouver et éventuellement s'unir pour :

1. lutter en faveur d'une réglementation équitable,
2. de meilleures pratiques commerciales pour les plateformes
3. et même négocier avec des administrations ou des fournisseurs locaux.

Mais les groupes Facebook commencent à prendre les mêmes défauts que Facebook lui-même :

- Changement des algorithmes de traitement des messages sans avertissement,
- Insertion de publicité non désirées,
- manque de propriété du contenu et divulgation à l'extérieur,
- nécessité de sponsoriser les messages pour que les autres membres du groupes les voient
-etc.

Ainsi, la tendance va être de voir les communautés en ligne qui utilisent les groupes Facebook passer à **des logiciels professionnels communautaires et open source tels que Xenforo qui est utilisé pour le Cercle Privé**, où les administrateurs/propriétaires des groupes peuvent contrôler 100% des activités et décisions.

Cette transition ou migration n'est pas facile (vous l'avez vu 😊) et découragera probablement certains membres.

Mais si la création d'un groupe Facebook est la première étape vers un avenir pour votre location de vacances plus indépendant, durable et plus solidaire, le transfert de ce groupe sur une plateforme indépendante et contrôlée à 100% est la deuxième étape, celle de **la professionnalisation de la démarche.**

Nous cherchons toujours à passer au niveau supérieur.

Un site Web dédié à votre location : La nouvelle carte de visite

Un site Web personnel était autrefois quelque chose dans lequel seuls les professionnels aguerris et multipropriétaires de locations de luxe investissaient.

Mais aujourd'hui, c'est officiellement la norme (la nouvelle carte de visite), la base de la base pour tous les propriétaires qui souhaitent « posséder l'hippodrome » :

- grands ou petits,
- luxueux ou rustiques,
- ville ou plage,
- propriétaire tout neuf ou ultra confirmé.

Un site Web personnel est tout simplement l'outil de base dont une location courte durée moderne a besoin pour être respectée, digne de confiance et visible en ligne.

C'est l'endroit où un client (qui souvent Google le nom de votre location de vacances après vous avoir vu sur un site d'annonces) va pour en savoir plus et réserver directement.

C'est aussi une démarche volontaire et citoyenne d'un nombre grandissant de locataires, qui souhaitent de plus en plus privilégier le contact humain direct plutôt que la froideur des grandes plateformes de réservations planquées dans des paradis fiscaux et qui ne répondent pas en cas de problème.

Il s'agit d'un investissement dans l'actif que représente votre entreprise de location de vacances dans son ensemble.

C'est pour cela qu'avec Eldorado Immobilier je démocratise et démystifie la création du site web de chacun d'entre vous.

Posséder un site internet est tellement essentiel que j'ai tout fait pour créer les outils qui permettent de le rendre accessible à absolument tous les propriétaires, à la fois techniquement et au niveau du prix :

- le cours complet pour créer un site web est tout simplement inclus dans tous nos programmes
- il est disponible à [tarif imbattable négocié sur de très gros volumes avec notre prestataire](#)

C'est tellement essentiel qu'il est inacceptable que certains en fassent un produit ultra rentable pour eux. C'est non pour nous :)

Voici un exemple :

www.eldorado-immobilier.com *Tous droits réservés*

Gîte sur la corniche vendéenne

Préparez-vous à plonger dans la mer, et filer le long de nos côtes.

[À PROPOS](#) [ACCUEIL](#) [HÉBERGEMENTS](#) [AVENTURES ET ACTUALITÉS](#) [BALADE EN BATEAU](#) [BOUTIQUE - SOUVENIRS](#) [ARTICLES RECENTS](#) [GALERIE PHOTOS](#)
[CONTACT](#) [TARIFS AU GÎTE DU PETIT POUCE](#) [RÉSERVATIONS](#) [COMMENTAIRES](#) [SITES "AMIS"](#)



Le site web du [Gîte du Petit Poucet](#)

Ainsi, Bernard, Alain, Pascal, Isabelle, François, Osmani, Claire, Anaïs ... et tant d'autres membres du Club VIP savaient qu'ils avaient besoin d'un site web, mais ils n'arrivaient pas à franchir le pas.

Ce qu'ils ont lancé en suivant les cours pas à pas de la formation Elite du Club VIP est susceptible de devenir une norme pour toutes les entreprises de location saisonnière en pleine croissance :

- un bien immobilier en ligne (aussi simple ou élaboré soit-il)
- qui reflète la magie de votre ou de vos maisons ou appartements.

Pour ceux qui sont intimidés par l'idée de créer leur propre site web, n'ayez crainte : Les plateformes open-source comme WordPress sont faciles à utiliser, de même que les hébergeurs comme OVH.

Le site idéal ?

En plus d'être informatif et de permettre des réservations avec paiement en ligne, il possède un blog qui donne à voir avec bonheur la personnalité de l'hôte.

Cela doit vraiment rendre désireux de visiter votre région.

Le must étant de dévoiler la recette d'une spécialité locale...

EN RESUME, MA VISION POUR QUE VOTRE LOCATION COURTE DUREE SOIT PERENNE DANS LE FUTUR

PILIER 1 : UNE MAISON SOLIDE

Ce qu'il faut faire : Trouver un terrain solide pour bâtir votre maison

1. Assurer la stabilité de la Fondation

L'essentiel pour "posséder l'hippodrome" est de construire sur un terrain solide.

Cela signifie qu'il faut trouver la bonne plate-forme ou la bonne technologie que vous pouvez contrôler à 100 % et quitter (ou passer d'une plate-forme à l'autre) avec un impact minimal.

Au-delà de la facilité d'utilisation et de la popularité, optez pour des options open source où vous avez un contrôle total sur le long terme.

2. Une construction saine

La construction de votre hippodrome prend du temps, mais ne soyez pas frustré.

Chaque phase de progrès lorsque vous " possédez l'hippodrome " vaut un multiple de la même unité de progrès réalisée pour une plate-forme tierce comme Airbnb.

La patience est une vertu dans la construction de votre hippodrome. La confiance dans l'objectif final à atteindre est essentielle.

3. Une croissance réelle

Une fois que vous commencez à prendre de la vitesse avec votre " hippodrome ", les occasions d'obtenir des réservations en direct deviennent nombreuses.

Sans être gêné par les règles, les règlements et les contraintes, ainsi que par les commissions des plateformes tierces. Vous pouvez commencer à faire des paris et des investissements plus importants qui boostent directement votre bénéfice net.

4. Prendre les raccourcis

Le Cercle Privé permet aux membres qui se bougent d'échanger ensemble et de créer une dynamique incomparable.

Le site mutualisé Souvenirs-de-vacances permet de démultiplier la visibilité de votre propre site web ou de vos réseaux sociaux.