



7
ÉTAPES
SIMPLES POUR
BOOSTER VOS
RÉSERVATIONS

— **LE PLAN D'ACTION ANTI-CRISE** —

SUPERHOTE

SOMMAIRE

QUI SUIS-JE ?	3
Étape 1: Faire face à la crise en tant que loueur en courte durée	5
Étape 2: Un profil séduisant	9
Étape 3: Des photos qui vendent	11
Étape 4: Une annonce qui vend	14
Étape 5: Un Prix Stratégique	17
Étape 6: Une communication rapide et fluide	20
Étape 7: Des commentaires puissants	22
BONUS: Les Statistiques	24
TÉMOIGNAGES: Ceux qui nous font confiance	26
ALLER PLUS LOIN: Le Programme Élite	28

QUI SUIS-JE ?

QU'EST-CE QUE SUPERHOTE ?



Mathieu

Créateur de la
méthode SuperHote

SuperHote a été créé par des investisseurs pour des investisseurs afin de vous faire gagner PLUS de TEMPS et PLUS D'ARGENT !

En tant que propriétaire de location courte durée, vous rencontrez probablement aujourd'hui les problématiques suivantes :

- ✦ Une perte de visibilité sur les sites d'annonces
- ✦ Une concurrence qui "explose"
- ✦ Une difficulté à sortir du lot / vous démarquer
- ✦ Une saison haute non réservée à 100%
- ✦ Des saisons creuses... voire "très creuses"
- ✦ Des prix tirés vers le bas
- ✦ Une perte de temps à gérer vos locations
- ✦ La sensation d'être esclave de vos locations...

Pas de panique... SuperHote peut vous aider !

En combinant un accompagnement personnalisé et des outils créés par des investisseurs pour des investisseurs, SuperHote accompagne les investisseurs en quête de rentabilité et de liberté afin de :

- ✔ Louer plus en toutes périodes
- ✔ Remplir vos calendriers malgré les crises
- ✔ Louer jusqu'à 100% en direct
- ✔ Réduire drastiquement le temps passé à gérer vos locations
- ✔ Maximiser votre cashflow et atteindre votre indépendance financière

DES SUPERHOTES QUI CARTONNENT

AUX 4 COINS DE LA FRANCE ET À
L'INTERNATIONAL



SI EUX Y ARRIVENT MALGRÉ LA CRISE,
POURQUOI PAS VOUS ?

A man in a dark suit is seen from behind, holding a black umbrella. He stands on a wet street in a city, with a skyline of tall buildings visible in the background under a dark, rainy sky. The overall mood is somber and contemplative.

ÉTAPE 1

**FAIRE FACE À LA CRISE EN TANT
QUE LOUEUR COURTE DURÉE ?**

ÉTAPE 1

FAIRE FACE À LA CRISE EN TANT QUE LOUEUR COURTE DURÉE ?



À mes débuts en tant qu'investisseur en Location Courte Durée, en 2014, j'étais plein de doutes sur la RENTABILITÉ de mes biens, sur la GESTION de mes LCD.

Sans structure ni méthode, et sans mentor pour me guider...

Puis vint la crise de 2020, une période de turbulences, marquée par un flot d'annulations et de remboursements, des réservations en chute libre... Mon planning devenait désespérément vide.

Dur dur pour la trésorerie...

Pourtant j'ai pris cette sale période comme un NOUVEAU DÉFI qui m'a poussé à me réinventer !

J'ai adopté de NOUVEAUX OUTILS, exploré des STRATÉGIES INÉDITES que la majorité des loueurs ne connaissent pas...

En mettant tout ça en place, j'ai dépassé mes espérances puisque j'ai eu **96% de taux d'occupation en plein confinement !**

Et quand j'ai partagé mes méthodes, les RETOURS ont été STUPÉFIANTS :

- Un propriétaire a vu son calendrier se remplir en seulement **48 heures après avoir suivi mes conseils.**
- Un autre a atteint un **taux d'occupation de 100%** à Cannes, en plein hiver et en pleine crise du COVID !



Pascale C'est une plaisanterie de bien mauvais goût ! On n'a aucune réservation depuis mars...et on n'en aura pas car nous avons bloqué jusqu'à la fin du confinement....

J'aime · Répondre · Contacter · 5 j · Modifié



Benjamin Pascale je viens d en avoir une de 1 mois grace au conseil de mathieu.
A vous de voir

J'aime · Répondre · Contacter · 5 j · Modifié



LasFatou demain je sors une vidéo qui explique comment j'ai réussi aussi à remplir mon calendrier grâce à Mathieu et ses outils

ÉTAPE 1

FAIRE FACE À LA CRISE EN TANT QUE LOUEUR COURTE DURÉE ?



Ces réussites ne sont pas des cas isolés.

Elles sont le fruit d'une adaptation constante, d'une volonté de ne jamais baisser les bras face aux pires difficultés.

En 2024, dans ce monde en constante évolution, souvenez-vous : AUCUNE CRISE NE DURE ÉTERNELLEMENT.

En ce moment, vous vous demandez sûrement :

« Face à l'afflux de biens en location courte durée, comment me démarquer ? »

« Comment vais-je m'en sortir avec toutes ces charges ? il me faut de la rentabilité ! »

« Comment continuer à attirer des réservations internationales malgré cette crise mondiale ? »

Si ces questions vous taraudent, vous n'êtes pas seul !

Si vous voulez savoir comment transformer ces défis en opportunités... restez attentif, car les lignes qui suivent pourraient changer votre perspective.

Comme vous pouvez le voir, dans la vie il y a 2 types de personnes : les fatalistes et ceux qui passent à l'action (et qui ont des résultats) !

Sans plus attendre... passons à l'action !

ÉTAPE 1

FAIRE FACE À LA CRISE EN TANT QUE LOUEUR COURTE DURÉE ?

LES BASES POUR BIEN DÉMARRER

Avant de commencer, je souhaite que ce guide soit **le plus CONCRET possible**, c'est pourquoi nous allons appliquer dès maintenant les techniques de ce GUIDE sur vos annonces Airbnb !

Voici le plan d'action pour poser les fondations d'une annonce qui cartonne :

- ✓ Simule tes revenus & inscris-toi sur **Airbnb**:
<https://superhote.com/inscription-airbnb>

Conseil: Crée-toi une adresse e-mail dédiée à tes locations.

- ✓ Installer l'application mobile **Airbnb**.
- ✓ S'enregistrer pour obtenir les autorisations nécessaires auprès de la mairie, l'urbanisme et assure-toi de payer la taxe de séjour (si Airbnb ne le fait pas dans ta ville)
- ✓ Noter le numéro de téléphone et l'email du support Airbnb dans tes contacts afin de pouvoir les contacter rapidement si besoin (plus besoin de chercher).

"Dès le premier mois après avoir mis en pratique le plan d'action donné par SuperHote, j'ai fait 25 et 28 nuits sur mes apparts et suis arrivé n°1 de ma ville dans les résultats de recherches !"

STEVEN, ANGLET
2 appartements



ÉTAPE 2

UN PROFIL SÉDUISANT

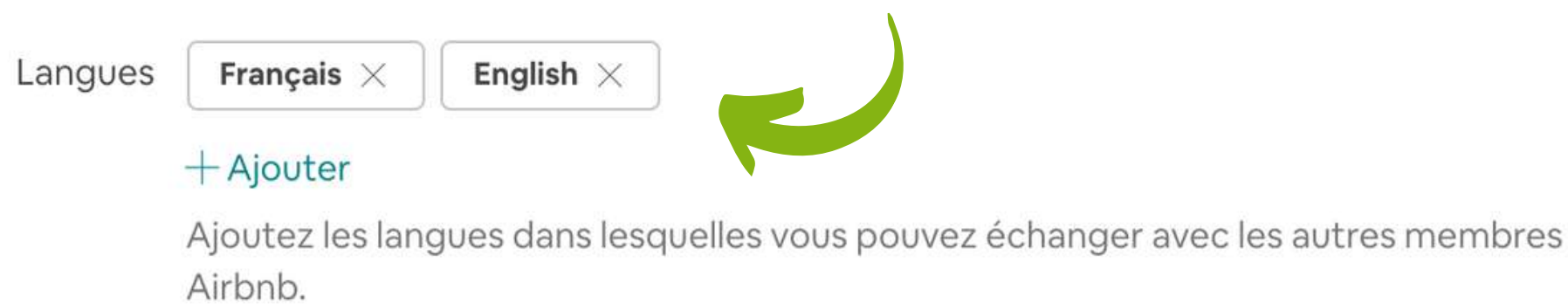
ÉTAPE 2

UN PROFIL SÉDUISANT

- ✓ Renseigner toutes les informations dans ton profil **Airbnb** (nom, prénom, adresse, téléphone, etc).
- ✓ Vérifier ton compte **Airbnb** pour montrer que tu es quelqu'un de fiable : <https://airbnb.com/verify> (Carte identité, facebook, linkedin, google, etc).
- ✓ Utiliser une photo de profil "business casual" où l'on peut voir facilement ton visage (éviter celle faite après ta séance de sport ou un cigare à la main), par exemple:



- ✓ Renseigner la section "langues" (anglais, français, etc).



- ✓ Dans la section "**À propos**", indiquer comment tu vas faire en sorte que les voyageurs passent un excellent séjour (plutôt que de dire que tu aimes la pêche et la cuisine). Exemple : <https://superhote.fr/profilairbnb>

Votre description

Airbnb est basé sur les relations. Aidez les autres à mieux vous connaître.

Dites-leur ce que vous aimez : quelles sont les 5 choses dont vous ne pourriez pas vous passer ? Partagez vos destinations de voyage, livres, films, musiques, restaurants préférés.

Dites-leur ce que c'est de vous avoir comme hôte ou comme voyageur. Comment aimez-vous voyager ? Comment aimez-vous recevoir ?

Dites-en plus sur vous : avez-vous une devise dans la vie ?

ÉTAPE 3

DES PHOTOS QUI VENDENT

ÉTAPE 3

DES PHOTOS QUI VENDENT

- ✓ Planifier un **shooting photo** avec un photographe d'intérieur professionnel
- ✓ Respecter le **nombre de photos** recommandé par la méthode **SuperHote**:

Studio: 20 photos

T2: 25 photos

T3: 30 photos

- ✓ Respecter l'**ordre des photos** recommandé par la méthode **SuperHote** (page suivante)
- ✓ **Mettez en scène** votre appartement (des croissants et du jus d'orange sur la table pour faire comme un petit dej' par exemple)
- ✓ Assurez-vous que vos **photos sont bien exposées** (on veut que votre bien apparaisse "lumineux" et chaleureux)



- ✓ **Enlever les photos:**
 - ✗ En doublon
 - ✗ De mauvaise qualité
 - ✗ Au format portrait
 - ✗ Qui n'apportent pas de valeur
 - ✗ Qui font apparaître l'appartement comme sombre

ÉTAPE 3

DES PHOTOS QUI VENDENT



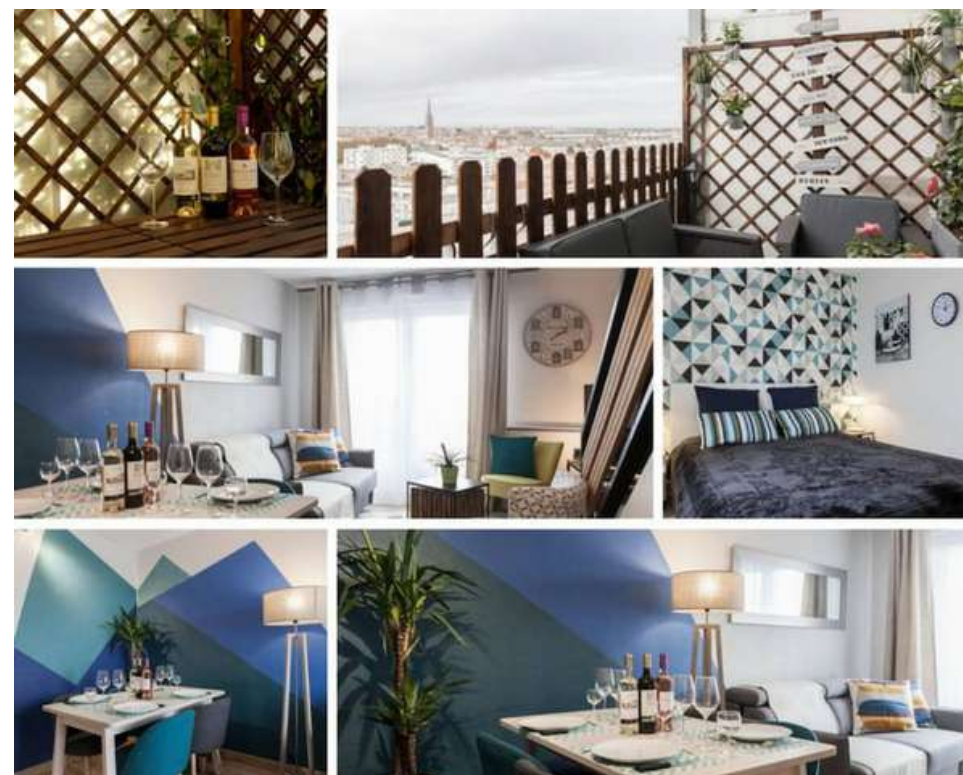
✓ 1ère photo >

Identifier les 3 points forts de ton annonce & utiliser le **SuperEncart**



✓ 2ème photo >

Mettre en avant une **SuperMozaique** de tes meilleures photos



✓ 3ème photo >

Le plan 3D de ton bien pour que les voyageurs puissent se projeter



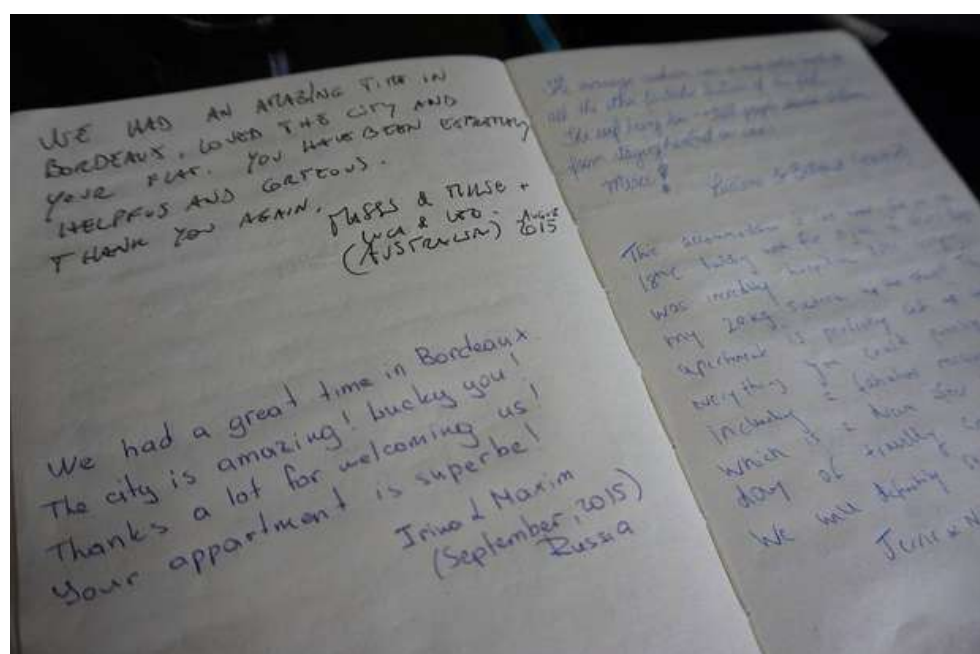
✓ Photos suivantes

Batch de chaque pièce.
Orientation toujours en paysage et indiquer les pièces si différentes.
(Exemple : Chambre #1, Chambre #2, etc.)

Astuce: Ajouter une image de la carte de ta région avec les métros/transports publics et lieux d'intérêts principaux

✓ Photos du livre d'or

Pour créer un effet de preuve sociale puissant



✓ Dernières photos >

Indiquer à quelle distance l'appartement se trouve de tel ou tel point d'intérêt (à pieds, voiture, vélo ou transport en commun). Utiliser 7 photos avec les points d'intérêts en utilisant le **SuperEncartCity**



A young woman with long blonde hair, wearing a yellow top and a grey backpack, is smiling and looking to her right. She is in a hallway with a wooden door in the background. Another person is partially visible in the background, also smiling.

ÉTAPE 4

UNE ANNONCE QUI VEND

ÉTAPE 4

UNE ANNONCE QUI VEND

- ✓ **Dormir au moins une nuit** dans l'appartement pour identifier les points forts et les points à améliorer.
- ✓ Identifier les **3 points forts** de ton annonce.
- ✓ Indiquer les points forts dans le **titre** de l'annonce.
Exemple: Le Palais des Rois ★ Hyper Centre ★ Parking ★ Terrasse
- ✓ Utiliser des **séparateurs** visuels pour séparer les points forts et capter l'attention : ★
- ✓ **Aérer** la description pour la rendre plus facile à lire
- ✓ Utiliser des **listes à puces**
- ✓ Renseigner les **règles** de la maison
- ✓ Lister les **points d'intérêts** sous forme de liste (garder en tête qu'ils sont retenus par google, cela peut donc t'apporter des clics supplémentaires) et indiquer à combien de minutes l'appartement se situe de tel ou tel point d'intérêt.
Exemple : Situé à 1 min à pied des quais de Seine.
- ✓ Faire un **test de connexion** internet et indiquer le débit dans l'annonce (vous pouvez prendre une capture d'écran du résultat): <https://www.speedtest.net>
- ✓ Remplir l'**annonce entièrement**, compléter tous les champs disponibles et être honnête, en cas de mensonge cela se ressentira dans les futurs commentaires.

ÉTAPE 4

UNE ANNONCE QUI VEND

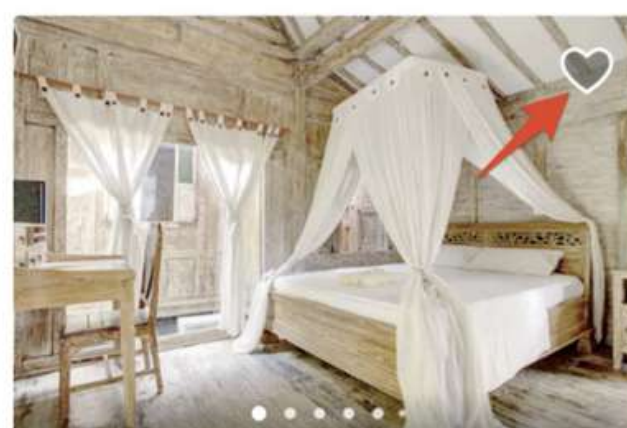
- ✓ Proposer les équipements de base (draps, couette, fer à repasser, sèche-cheveux, etc.)
- ✓ Installer les équipements type détecteur de CO2, détecteur incendie.
- ✓ Créer une **wishlist** sur Airbnb et demander à 10 connaissances de l'ajouter (liker comme sur la capture d'écran)



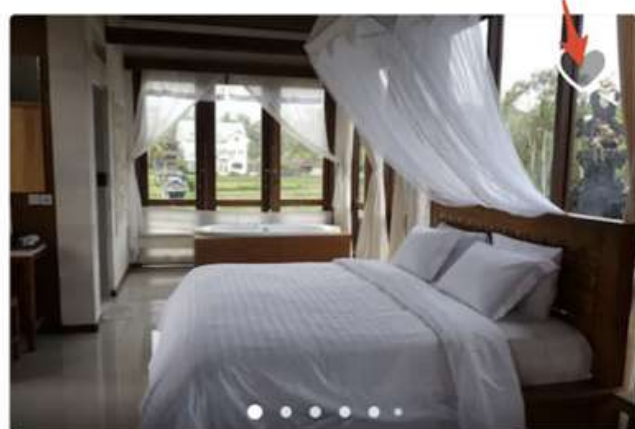
HUTTE · 2 LITS
Chalet écologique en bambou au milieu des rizières
58€ par nuit
★★★★★ 476



VILLA ENTIÈRE · 1 LIT
Suite dans villa privée tropicale avec piscine
5
43€ par nuit
★★★★★ 213



CABANE ENTIÈRE · 1 LIT
Cabines de jardin anciennes pleines de charme ! 3
27€ par nuit
★★★★★ 254



CHAMBRE PRIVÉE · 1 LIT
Fancy room in the ricefield 2
18€ par nuit



BUNGALOW ENTIER · 1 LIT
Budi House au centre d'Ubud n°2
18€ par nuit



CABANE ENTIÈRE · 2 LITS
☆ Camaya Bali Suboya - Magical Bamboo House ☆

- ✓ Exemple en vidéo de l'optimisation d'une annonce :





ÉTAPE 5

UN PRIX STRATÉGIQUE

ÉTAPE 5

UN PRIX STRATÉGIQUE

- ✓ Au début, mettre un **prix concurrentiel**. Pour cela, regarder ce qui est offert dans ton quartier et si possible, mettre un prix plus bas que la compétition.
- ✓ Utiliser l'option de **prix supplémentaire par personne**, mettre un prix bas pour une personne unique et augmenter au fur et à mesure qu'il y a des invités supplémentaires. Ton prix n'en sera que plus juste.
- ✓ Ne **JAMAIS** utiliser les propositions de prix Airbnb. Les prix sont trop bas.
- ✓ Au démarrage, faire une **réduction de 15%** sur le prix "normal" pour lancer la machine.
- ✓ Proposer des **réductions pour les séjours moyen/longue durée**: discount 10% semaine et discount 20% mois pour longue durée.
- ✓ Mettre une politique **d'annulation stricte**.
- ✓ Utiliser des outils de **tarification dynamique** comme : SuperHote, PriceLabs, BeyondPricing, WheelHouse.
- ✓ Vérifier que tu as les **ratios recommandés** par la méthode **SuperHote** pour ton taux d'occupation pour les jours/ semaines/mois à venir.

Jours à venir	% Occupation réel	% Occupation objectif	Delta et variation
7	82	100	- 18
14	59	80	- 21
30	41	50	- 9
60	24	30	- 6

ÉTAPE 5

UN PRIX STRATÉGIQUE

UNE TARIFICATION SPÉCIALE POUR LES PROFESSIONNELS

Cible souvent ignorée, mais cible à ne pas négliger

- ✓ Pour cibler la clientèle professionnelle, il faudra :
 - ✓ Faire des **flyers** / carte de visites pour prospecter les PROS
 - ✓ Mettre en place votre **site web PRO** pour démarcher les PROS et avoir des réservations en direct
 - ✓ Identifier **15 entreprises** du secteur (SSII, sociétés de services, sociétés avec des collaborateurs en déplacement)
 - ✓ Identifier **15 entreprises** du bâtiment
 - ✓ **Contact**er les entreprises par email / téléphone / linkedin
 - ✓ Déposer flyer et carte de visites sur les parkings et restaurants des zones industriels

DIVERSIFIER SES CANAUX D'ACQUISITION EN DIRECT

- ✓ Il faudra également cibler des nouveaux canaux d'acquisition de voyageurs et effectuer les actions suivantes :
 - ✓ Contacter **les hôpitaux** et centres médicaux par email, téléphone et sur place, que ce soit pour héberger leurs personnels médicaux, intérimaires ou des intervenants extérieurs.
 - ✓ Contacter l'**office de Tourisme** par email et téléphone pour indiquer que votre logement est ouvert
 - ✓ S'inscrire et mettre son annonce sur **leboncoin** en mode automatique
 - ✓ **Fidéliser** les clients existant en envoyant un email et SMS pour indiquer que vous proposez des codes de réduction (l'objectif n'est pas forcément que eux reviennent mais qu'ils en parlent à leurs amis, famille et collègues)

ÉTAPE 6

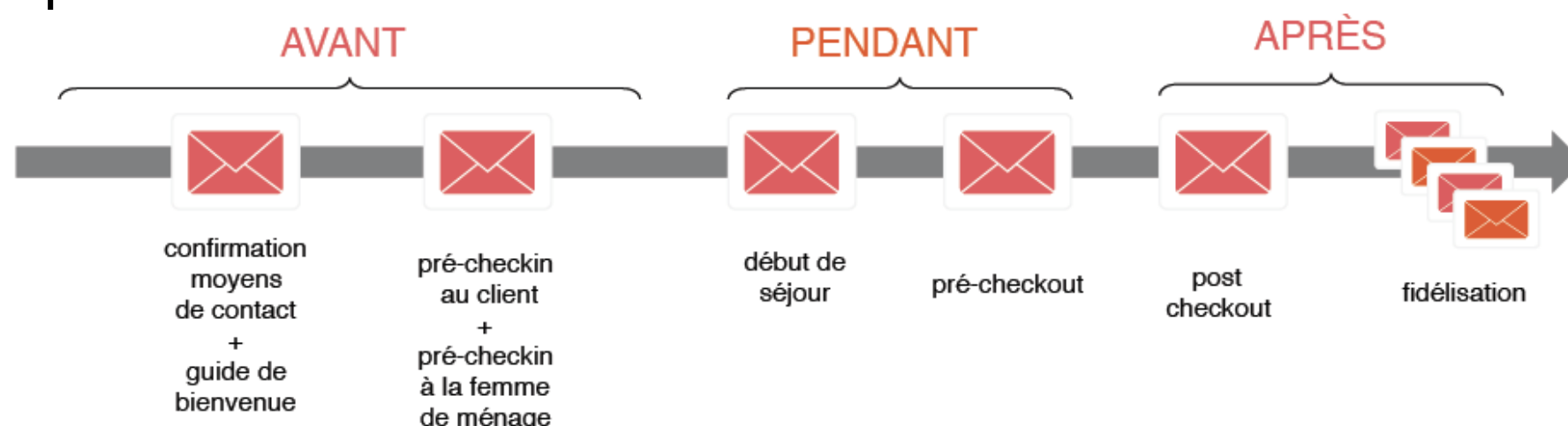
**UNE COMMUNICATION
RAPIDE & FLUIDE**

ÉTAPE 6

UNE COMMUNICATION RAPIDE & FLUIDE

- ✓ Autoriser les réservations instantanées pour améliorer ton classement dans les résultats de recherches.
- ✓ Ne pas annuler des réservations confirmées sous peine de ne plus pouvoir avoir le badge **Airbnb "Superhost"**. De plus, cela aura un impact sur ton classement.
- ✓ Répondre rapidement pour augmenter le taux de réponse (response rate) afin de montrer à **Airbnb** que tu es réactif et que les réservations sont donc plus probables (**Airbnb** touchera potentiellement des commissions donc ils te mettront en avant). Même si tu ne sais pas quoi répondre à l'instant T, écris simplement:

"Merci de votre intérêt. Je reviendrais vers vous dès que j'aurais plus d'informations".
- ✓ Préparer des modèles de messages / messages automatiques dans l'application mobile **Airbnb** ou via SuperHote



- ✓ Activer les notifications SMS, push et emails pour être alerté et répondre rapidement.
- ✓ Viser un "response rate" de 100% et un "response time" de moins d'une heure.

Conseil: Pour aller plus loin, il faut automatiser tous les messages. Pour cela, je t'invite à découvrir comment mettre ça en place lors d'un appel stratégique

[HTTPS://SUPERHOTE.COM/APPEL](https://superhote.com/appeel)

ÉTAPE 7

DES COMMENTAIRES PUISSANTS

ÉTAPE 7

DES COMMENTAIRES PUISSANTS

- ✓ Demander au voyageur de **laisser un commentaire** en lui indiquant que tu viens de lui laisser un commentaire 5* pour jouer sur la réciprocité et les inciter à laisser un commentaire (en général, les personnes sont proactives pour laisser des messages négatifs mais pour les messages positifs, il faut les relancer car ils n'y pensent pas).
- ✓ **Répondre** aux commentaires négatifs ET positifs pour augmenter ta crédibilité.
- ✓ **Faire le maximum** pour avoir un commentaire 5★ pour chaque réservation.

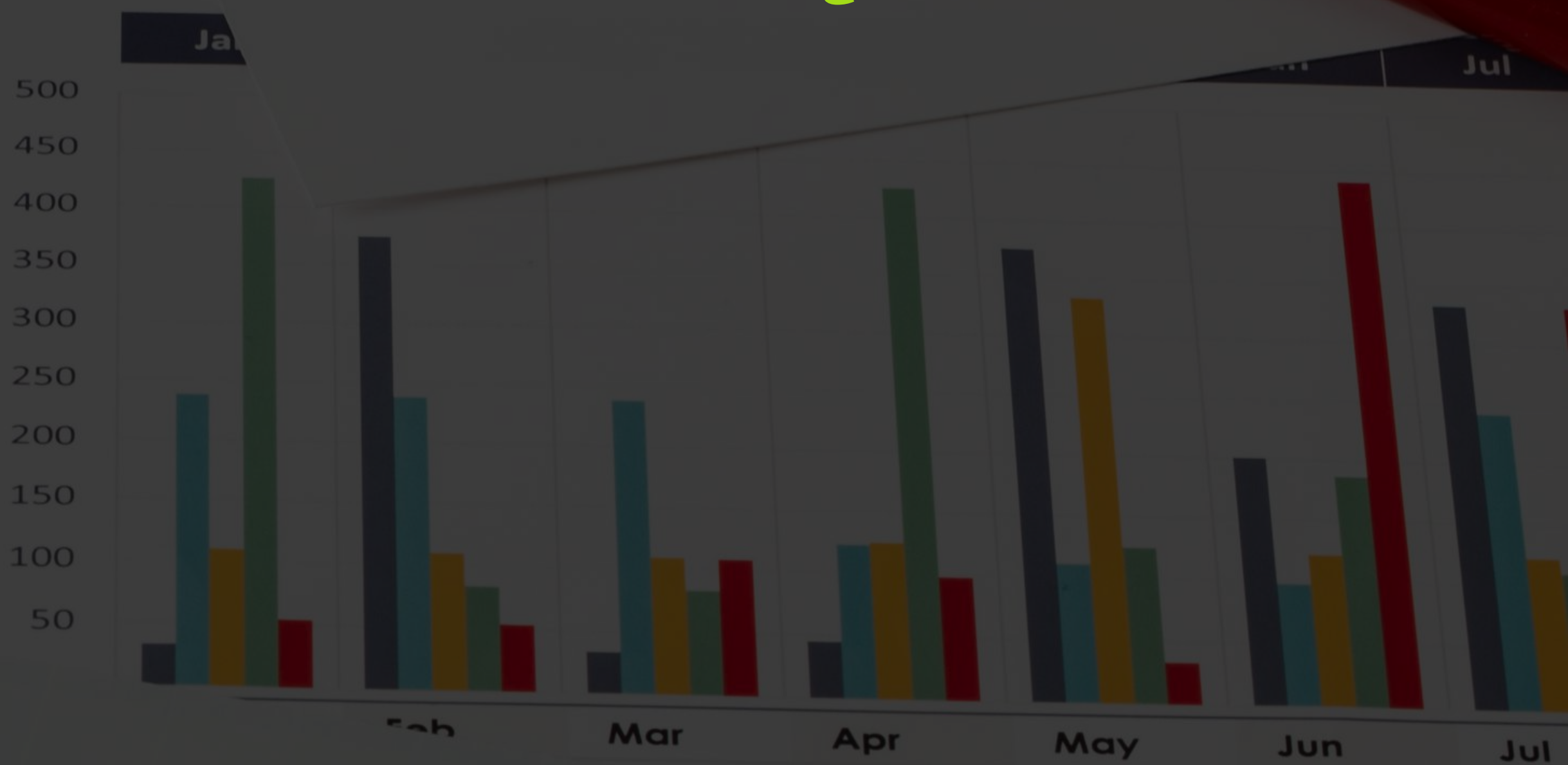
Conseil: Je t'invite à découvrir comment mettre ça en place lors d'un appel stratégique

[HTTPS://WWW.SUPERHOTE.COM/APPEL](https://www.superhote.com/appele)

- ✓ En cas de problème ou avis négatif, **rester poli et essayer de trouver une solution au problème**. Garder en tête que l'on répond pour les prochains voyageurs et non pas pour le voyageur qui est parti.
- ✓ **Contacter Airbnb** en cas de problème majeur et s'appuyer sur le service réclamation de **Airbnb** si la communication est impossible avec le voyageur.
- ✓ En cas de dégâts, dégradation, ou encore vol, contacter le service **Aircover d'Airbnb**. (Protection contre les dommages, Assurance responsabilité civile). C'est **GRATUIT** !

BONUS

LES STATISTIQUES



DATA

BONUS

LES STATISTIQUES

DATA

DATA



Pour aller plus loin, je te recommande de tracer tes **modifications** et voir les statistiques que tu obtiens pour voir ton évolution.

Exemple de tableau de suivi :

Changement effectué	Date début et fin	Nombre de vues	Nombre de demandes	Nombre de réservations
Modification du titre et description	01/03/2019 au 15/03/2019	190	8	1
Modification des photos	15/03/2019 au 18/03/2019	350	21	9

ENVIE D'AUTOMATISER TOUT ÇA ?



Si tu souhaites faire tout ce dont on a parlé dans cet ebook de façon automatique, je t'invite à réserver un appel stratégique gratuit et sans engagement ici

[SUPERHOTE.COM/APPEL](https://superhote.com/appeel)



TÉMOIGNAGES

DE CEUX QUI NOUS FONT
CONFIANCE

LES TÉMOIGNAGES

DE CEUX QUI NOUS FONT CONFIANCE



"J'ai des revenus complètement passifs et cela m'a permis de ne pas me créer un 2^e job ! Grâce à SuperHote j'ai pu gérer plus de 50 appartements en location courte durée, que ce soit en tant qu'investisseur, sous-loueur ou même conciergerie. Je ne peux que vous recommander l'outil car ça change la vie !"



Nicolas
37 appartements

"J'utilise Superhote depuis 18 mois et je peux dire que je ne pourrais clairement pas vivre sans ! J'ai appris l'automatisation & mis en place un système 100% automatisé grâce à SuperHote, l'outil est extraordinaire, le service client est ultra réactif et à l'écoute, tout évolue dans le bon sens continuellement, je ne changerai jamais de solution"



Delphine
8 appartements

"Avant j'utilisais Beds24, et le problème c'est que dedans, rien n'est traduit, c'est hyper complexe et pas intuitif. Grâce à SuperHote, j'ai maintenant 1 site web par appart qui me permettent de prendre des réservations en direct et d'avoir toutes mes opérations automatisées (avec du gros cashflow en prime)"



Yannick
3 appartements

"Ayant 35+ biens en locations, j'avais besoin d'un partenaire solide et SuperHote a pu répondre à mes besoins. Ils ont toutes les fonctionnalités que j'attendais et surtout un support vraiment au top qui permet d'être épaulé rapidement en cas de besoin. Je recommande vivement."



Mike
35 appartements

ALLER PLUS LOIN

L'ACCOMPAGNEMENT



ÉLITE

By **SUPERHOTE**

ALLER PLUS LOIN

L'ACCOMPAGNEMENT ÉLITE BY SUPERHOTE



VOUS VOULEZ :

- ✓ Contrôler votre taux d'occupation & vos prix
- ✓ Optimiser vos annonces pour des résultats qui cartonnent
- ✓ Passer moins de temps à gérer vos locations et automatiser au maximum
- ✓ Ne plus galérer avec la technique et passer au niveau supérieur
- ✓ Ne pas dépendre à 100% des plateformes et faire un max de réservations en direct
- ✓ Ne plus vous sentir seuls et dépourvus face à la quantité de tâches à accomplir
- ✓ Voir votre chiffre d'affaires grimper, sans montagnes russes
- ✓ Avoir un système en place pour assurer la performance de votre LCD

SUPERHOTE a créé pour vous un programme UNIQUE

90 JOURS POUR TRANSFORMER VOTRE LOCATION COURTE DURÉE

ALLER PLUS LOIN

L'ACCOMPAGNEMENT ÉLITE BY SUPERHOTE

QU'EST-CE QUE L'ACCOMPAGNEMENT ÉLITE ?

➤ 90 JOURS POUR TRANSFORMER VOTRE LOCATION COURTE DURÉE

Asseyez-vous confortablement, SuperHote **S'OCCUPE DE TOUT POUR VOUS** : de l'optimisation de vos annonces, à votre shooting photo professionnel, en passant par l'automatisation à 100% de vos opérations et la création de votre site internet de réservations.

Le tout, clé en main, avec nos experts dédiés



ALLER PLUS LOIN

L'ACCOMPAGNEMENT ÉLITE BY SUPERHOTE

QU'EST CE QUI EST COMPRIS DANS L'ACCOMPAGNEMENT ?



Audit de vos annonces

Et préconisations d'amélioration pour louer plus et plus cher



Coaching 1-1 pendant 90 jours

Suivi individuel pour optimiser vos annonces et automatiser vos opérations



Automatisation clé en main

Apprenez à mettre en place l'automatisation de vos logements



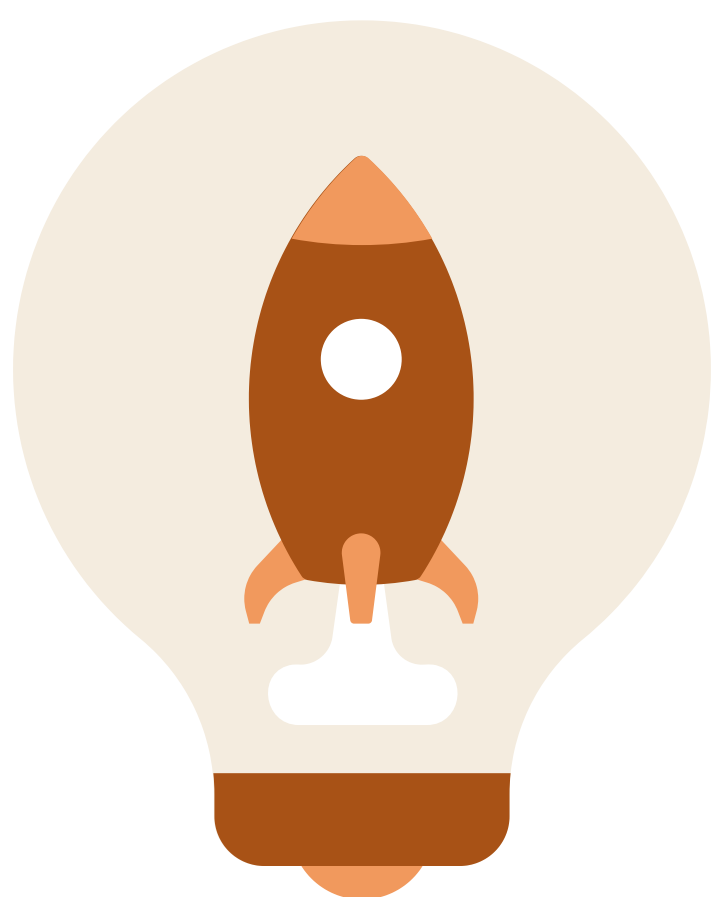
Accès SuperHôte Académie 2.0 à vie !

Formation en ligne accessible 24/7 et spécialement dédiée aux loueurs en courte durée & conciergeries



Support Premium Coach 90 jours

Séances de coaching individuel et contact privilégié par mail



**PRÊT À FAIRE
DÉCOLLER TES
RÉSERVATIONS ET
TON TAUX
D'OCCUPATION ?**

PLUS D'INFOS

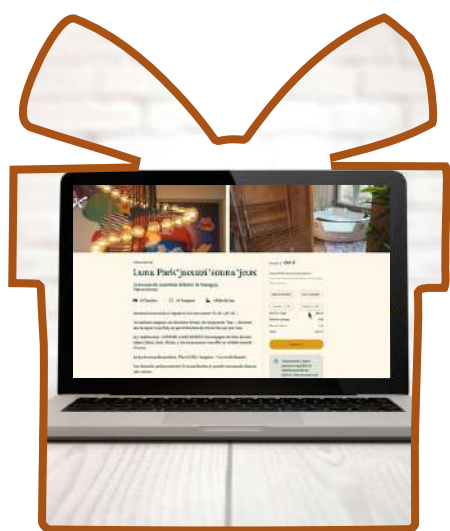
Lien : <https://superhote.com/programme-elite>

ALLER PLUS LOIN

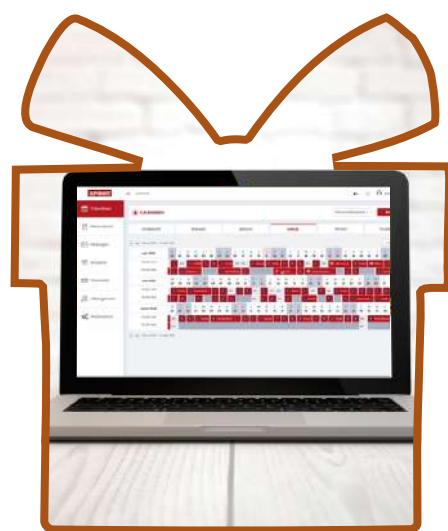
L'ACCOMPAGNEMENT ÉLITE BY SUPERHOTE



NOS SUPERS BONUS



Site Internet
de Réservations



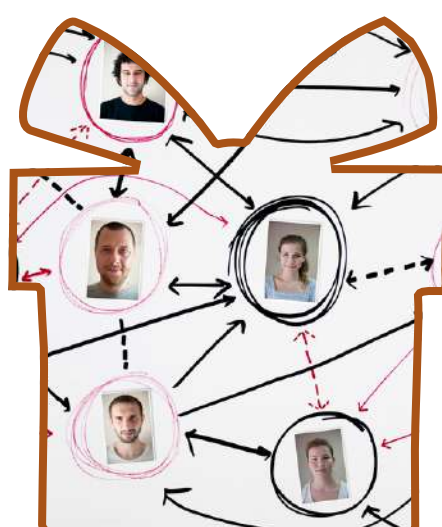
12 mois offerts
à SuperHote



Shooting Photo
Professionnel



Accès privilégié au
Séminaire privé



Partage via une
communauté privée
de loueurs



Optimisation des
prix de vos biens



Une serrure
SuperCheckin



Accès aux modèles
du SuperKit



SuperPlan 3D pour
booster vos
annonces

JE VEUX MA PLACE

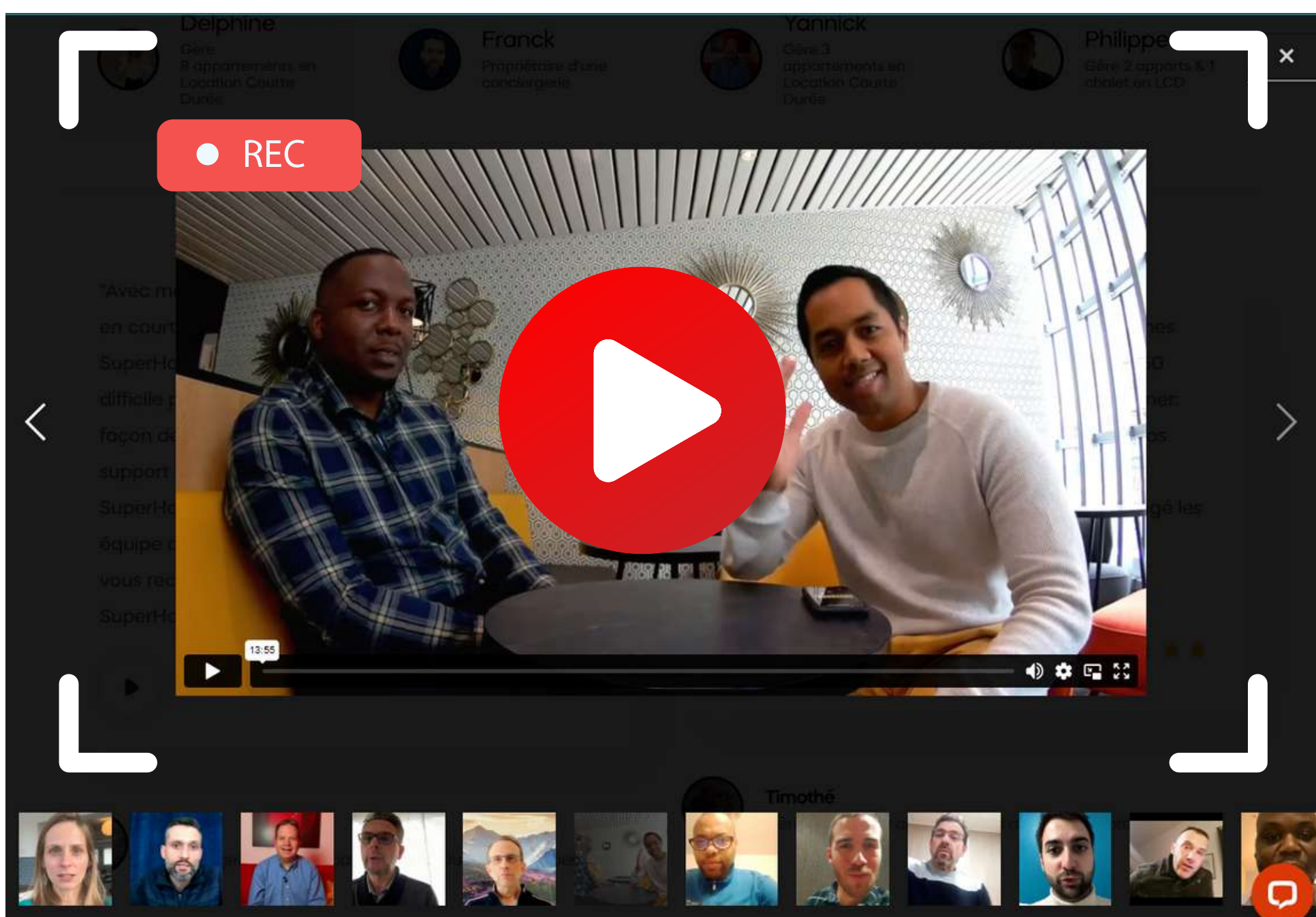
Lien : <https://superhote.com/programme-elite>

ALLER PLUS LOIN

L'ACCOMPAGNEMENT ÉLITE BY SUPERHOTE

**ILS ONT DÉJÀ REJOINT LE TOP 1% DES
LOUEURS. ET TOI ?**

Visionne maintenant les témoignages inspirants



PLUS D'INFOS

Lien : <https://superhote.com/programme-elite>

La Méthode SuperHote

3 étapes pour obtenir plus de réservations et gagner du temps en automatisant 100% de votre Location Courte Durée



ET NOUS AVONS 2 GARANTIES POUR ASSURER VOTRE SUCCÈS !



GARANTIE N°1: SATISFAIT OU 100% REMBOURSÉ

Que ce soit 29 minutes à partir de votre inscription ou 29 jours après avoir démarré SuperHote Élite, si vous n'êtes pas satisfait, nous ne le sommes pas non plus. C'est pour cette raison que nous avons intégré une garantie de 30 jours satisfait ou 100% remboursé et si on a incorporé cette garantie, ce n'est pas pour rien: On sait que vous n'en aurez pas besoin, car on sait ce que l'on fait.



GARANTIE N°2: DES CALENDRIERS COMPLETS TOUTE L'ANNÉE

Si, après avoir suivi nos conseils, vous n'arrivez pas à obtenir un taux d'occupation moyen supérieur à 80% (tout en maintenant des prix optimisés au maximum pour booster votre rentabilité), nous vous remboursons intégralement le coaching, c'est aussi simple que ça. Vous êtes ainsi certain que SuperHote Élite sera ultra rentable pour vous.

Prêt à booster vos réservations et automatisant à 100% vos opérations, tout en étant accompagné par des experts pour vous aider ?

Candidater Maintenant

Lien : <https://superhote.com/programme-elite>



SUPERHOTE