

1000

POINT MANUAL

CAVMIR · PRÉ-VOL

Le Manuel de Lancement en 100 Points

Pour les hôtes qui s'apprêtent à publier une annonce Airbnb. Travaillez cette liste dans l'ordre. Ne sautez rien. Les 14 premiers jours décident des dix prochaines années.

Andre Santos

Stratège de Lancement · Cavmir Marketing

00 · PREFACE

Avant de commencer

Voici la liste exacte que notre équipe de lancement utilise sur chaque propriété cliente de Cavmir. Nous l'avons employée dans plus de cent marchés — des penthouses de Salvador aux cottages des Cotswolds — et la formule ne change pas.

Imprimez-la. Affichez-la au mur. Travaillez-la ligne par ligne. Chaque point existe parce que nous avons lancé assez d'annonces pour savoir quels raccourcis coûtent réellement de l'argent.

Vous ne publiez votre annonce qu'une fois chaque point de ce manuel honnêtement coché.

001 – 017 **Pré-lancement · Propriété**

- 001 Photographiez la propriété uniquement après nettoyage professionnel, linge frais et un passage complet de styling.
- 002 Parcourez chaque pièce avec un luxmètre — minimum 200 lux sur les plans de travail, 100 lux ambiance dans les espaces de vie.
- 003 Toutes les ampoules accordées en température de couleur (2700K blanc chaud, jamais de mélange chaud et froid).
- 004 Chaque ampoule en état de marche. Remplacez celles qui scintillent, bourdonnent ou sont plus faibles que leurs voisines.
- 005 Retouches de peinture effectuées sur plinthes, encadrements de portes et plaques d'interrupteurs.
- 006 Chaque placard, tiroir et armoire vidé des objets personnels.
- 007 Routeur WiFi placé pour un débit maximal ; nom et mot de passe imprimés et plastifiés.
- 008 Vitesse WiFi testée dans chaque pièce — minimum 100 Mbps en téléchargement au point le plus éloigné.
- 009 CVC entretenu, filtres neufs, piles de télécommande neuves.
- 010 Détecteurs de fumée et de CO testés, piles neuves, photographiés en place.
- 011 Extincteur visible, fixé, à jour.
- 012 Trousse de premiers secours fournie et visible.
- 013 Serrures recodées ou serrure connectée installée avec codes tournants.
- 014 Éclairage extérieur fonctionnel, capteurs de mouvement orientés.
- 015 Matelas inspectés — remplacez ceux de plus de 7 ans ou présentant un affaissement visible.
- 016 Toutes les fenêtres nettoyées à l'intérieur et à l'extérieur ; rails aspirés.
- 017 Manuel de la maison imprimé, relié, posé sur le plan de travail de la cuisine.

018 – 032 **Pré-lancement · Photographie**

- 018 Image phare identifiée et photographiée en premier — le meilleur cadrage de la propriété.

- 019 Les 5 meilleurs cadrages cartographiés avant la séance : phare, salon principal, cuisine, chambre principale, élément signature.
- 020 Photographe briefé par écrit sur les cinq cadrages à livrer impérativement.
- 021 Séance programmée à l'heure dorée (environ 90 minutes avant le coucher du soleil pour la plupart des intérieurs).
- 022 Cliché crépusculaire programmé à l'heure bleue avec éclairage extérieur allumé et une lumière chaude dans chaque pièce.
- 023 Chaque pièce photographiée en orientation paysage, format 4:3 ou 16:9.
- 024 Cliché phare retouché avec étalonnage couleur délibéré — pas en correction automatique.
- 025 Pas de personnes, pas d'animaux, pas de désordre, aucun câble visible dans aucun cadrage.
- 026 Photos de salle de bains incluent miroir encadré, serviettes pliées, savon sur un plateau.
- 027 Photos extérieures incluent au moins un cadrage crépusculaire (heure bleue).
- 028 Spa, piscine, brasero ou élément signature photographiés en état actif.
- 029 Prise de vue par drone livrée si la propriété possède toiture, plan d'eau ou terrain à montrer.
- 030 Toutes les photos livrées au minimum 2048px sur le grand côté, étalonnées, JPG et WebP.
- 031 Ensemble photo ordonné : phare → large → chambre → salle de bains → élément → extérieur.
- 032 Légendes rédigées pour chaque photo dans l'ordre d'apparition.

033 – 044 **Pré-lancement - Texte**

- 033 Nom de la propriété choisi — distinctif, mémorable, idéalement trois syllabes ou moins.
- 034 Titre de l'annonce rédigé : 50 caractères maximum, commence par la localisation et l'élément filtré par les voyageurs.
- 035 Sous-titre défini en langage clair ("appartement de designer avec spa").
- 036 Quartier ou arrondissement de la propriété indiqué exactement tel que les voyageurs le recherchent.
- 037 Premier jet de description rédigé — 500 à 1500 caractères, sans clichés immobiliers.

- 038 La description énonce les trois chiffres attendus : chambres, lits, distance à pied jusqu'à un point d'ancrage.
- 039 Les sous-sections "L'espace" et "Accès voyageur" remplies — jamais laissées vides.
- 040 Règlement intérieur concis — pas de roman, dix lignes maximum.
- 041 Politique d'annulation choisie (Modérée par défaut pour les premiers lancements).
- 042 Instructions d'arrivée rédigées et testées par quelqu'un ne connaissant pas la propriété.
- 043 Guide local rédigé — 5 restaurants, 3 choses à faire, 1 contact d'urgence.
- 044 Tout le texte corrigé, lu à voix haute une fois, débarrassé des mots de friction.

045 – 057 **Pré-lancement · Équipements**

- 045 Audit des équipements terminé — comptez ce que vous avez vraiment, sur papier, avant de publier.
- 046 Visez un minimum de 35 équipements listés (plancher de réservation corrélé dans le secteur).
- 047 WiFi indiqué avec vitesse mesurée.
- 048 Espace de travail listé uniquement s'il y a un vrai bureau à hauteur de chaise.
- 049 Parking gratuit, borne de recharge, spa, piscine — chaque élément vérifié, pas supposé.
- 050 Cuisine recensée : vaisselle pour le nombre maximal de voyageurs plus quatre, batterie complète, équipement à café.
- 051 Salle de bains recensée : shampoing, après-shampoing, gel douche, savon mains, lotion, papier toilette de départ.
- 052 Pack linge : 2 jeux de draps par lit, 2 serviettes de bain par voyageur, 1 essuie-mains par salle de bains, 1 tapis par salle de bains.
- 053 Extérieur vérifié : barbecue, mobilier de patio, brasero, parasols, chaises de plage selon les cas.
- 054 Équipements famille vérifiés honnêtement : lit parapluie, chaise haute, barrières bébé, cache-prises.
- 055 Équipements de sécurité listés : détecteur de fumée, détecteur de CO, extincteur, trousse de premiers secours.

056 Équipements d'accessibilité audités et listés honnêtement : entrée de plain-pied, portes larges, barres d'appui le cas échéant.

057 Si 35 équipements sont impossibles, arrêtez le lancement et améliorez d'abord la propriété.

058 – 066 Pré-lancement · Tarification

058 Comparables extraits — minimum 10 annonces avec le même nombre de chambres et d'équipements dans le même quartier.

059 Tarif de base fixé 10 à 15 pour cent sous le comparable le plus bas pour les 14 premiers jours.

060 Majoration weekend configurée (+20 à 35 pour cent vendredi et samedi).

061 Remise de durée : 10 pour cent à 7 nuits, 20 pour cent à 28 nuits.

062 Nombre minimum de nuits fixé à 1 ou 2 pendant la fenêtre de boost — jamais plus.

063 Tarification intelligente ou outil de pricing dynamique connecté avant la mise en ligne.

064 Remise hebdomadaire d'introduction activée.

065 Frais de ménage réalistes — jamais au-dessus de 25 pour cent du tarif nuitée pour un séjour de 2 nuits.

066 Méthode de versement testée avec au moins une transaction d'essai avant la mise en ligne.

067 – 075 Pré-lancement · Profil de l'hôte

067 Photo de profil téléchargée — visage uniquement, contact visuel, lumière du jour, chaleureux.

068 Nom complet (ou nom d'entreprise et enseigne), ville, langues parlées.

069 Description de profil rédigée à la première personne — 3 à 6 phrases, pourquoi vous accueillez, à quoi s'attendre.

070 Pièce d'identité officielle vérifiée.

071 E-mail et téléphone vérifiés.

072 Moyen de paiement connecté et vérifié.

073 Co-hôte ou contact de secours ajouté si quelqu'un d'autre se trouve sur la propriété.

074 Modèles de réponse enregistrée rédigés pour les 5 types de demande les plus fréquents : arrivée, stationnement, arrivée tardive, questions famille, questions groupe.

075 Temps de réponse engagé — fixez-le à ce que vous tenez réellement, puis dépassez-le.

076 – 083 **Jour du Lancement - La Fenêtre de 6 Heures**

076 Annonce créée avec toutes les photos, le texte, les équipements et les prix déjà chargés.

077 Aucun champ vide. Aucun texte de réservation. Aucun "j'ajouterai les photos plus tard."

078 Annonce publiée.

079 Dans les 60 minutes : envoyez le lien à 5 amis et demandez un retour sur les 3 premières photos.

080 Dans les 2 heures : réorganisez les photos selon celles qui frappent le plus.

081 Dans les 4 heures : ouvrez le widget de réservation sur votre téléphone, cherchez votre propre annonce, capturez le rang.

082 Testez une tentative de réservation fictive en tant que voyageur depuis un autre navigateur — vérifiez que prix, frais et règles s'affichent correctement.

083 Dans les 6 heures : chaque champ visible optimisé, calendrier ouvert sur 12 mois, réservation instantanée activée.

084 – 091 **Jours 1 à 14 - La Fenêtre de Boost**

084 Calendrier ouvert chaque jour pour les 90 prochains jours minimum.

085 Réservation instantanée activée pour les voyageurs vérifiés avec avis positifs.

086 Notifications activées sur tous les appareils — demandes répondues en moins de 60 minutes en heures éveillées.

087 Temps de réponse aux demandes suivi quotidiennement. Sous 1 heure est la cible.

088 Proposez la propriété avec remise de lancement importante aux 3 premiers voyageurs payants (40 à 60 pour cent).

089 Invitez amis et famille de confiance à réserver des nuits uniques en remise profonde — ce sont les premiers avis 5 étoiles dont votre annonce a besoin pour passer la fenêtre de boost.

090 Après chaque séjour : envoyez un remerciement 24 heures après le départ, puis un rappel poli d'avis le jour 6.

091 Ne scriptez jamais, ne négociez jamais, ne payez jamais pour un avis — c'est la ligne. Le jeu de la remise profonde sème les 5 étoiles tout seul ; gardez la structure propre.

092 – 100

Jours 14 à 30 - Tenez les Gains

092 Extrayez les statistiques de votre annonce. Notez vues, conversion, et rang de recherche.

093 Si vous avez 3 avis ou plus, augmentez le tarif de base 5 à 10 pour cent.

094 Si vous avez zéro réservation à 14 jours, le problème vient des photos, du prix ou des avis — corrigez dans cet ordre.

095 Rafraîchissez le titre de l'annonce une fois avec une variante testée.

096 Ajoutez ou améliorez un équipement sur la base des premiers retours voyageurs.

097 Répondez à chaque avis voyageur sous 7 jours — votre réponse publique façonne la lecture du prochain voyageur.

098 Passez à votre courbe de prix stable.

099 Connectez-vous à un second OTA si la demande directe le justifie.

100 Planifiez une revue à 60 jours de chaque photo, comparable et tarif.

99 · CLOSING

Lorsque le manuel est complet

Vous êtes prêt. Publiez un mercredi ou jeudi matin. Surveillez le tableau de bord pendant les six premières heures. Gardez votre sang-froid pendant les quatorze premiers jours. Puis relisez ce manuel après trente jours et notez votre lancement.

Si vous préférez que nous menions le lancement à vos côtés, retrouvez-nous sur cavmir.com.

Andre Santos

Stratège de Lancement · Cavmir Marketing
São Paulo · Brésil