



Pourquoi démarrer une activité de location de [paddle gonflable](#) est une préoccupation que nos clients me demandent au minimum de nombreuses fois à chaque période. Elle semble assez évidente sur sa surface. Néanmoins, j'ai approfondi mes recherches pour comprendre pourquoi j'ai lancé une entreprise de location de planches à aubes et quels sont les avantages que j'en tire chaque jour. Voici les premières réponses que j'ai réellement créées et aussi les avantages que j'en tire pour démarrer une entreprise de [paddle gonflable](#).

Table Of Contents [hide](#)

[1\) Opportunité identifiée pour démarrer une activité de location de planches à aubes](#)

[2\) Le temps](#)

[3\) Je fournis du travail aux enfants](#)

[4\) Partager mon intérêt](#)

[5\) Les personnes identifient notre entreprise](#)

[Achetez avant la fin des soldes !](#)

1) Opportunité identifiée pour démarrer une activité de location de planches à aubes

J'aimais cette activité sportive et je n'en ai pas obtenu assez, et je voulais aussi voir où je pourrais faire de la planche à pagayer. Après avoir vu seulement trois endroits où pratiquer le [SUP](#), j'ai compris que je pourrais faire vivre ma passion récemment découverte et en faire profiter les masses.

2) Le temps

Au début, j'étais à l'achat sept jours par semaine pendant quatre mois directement. Dans une entreprise saisonnière, on ne fonctionne que de façon saisonnière, alors j'avais 6 à 7 mois pour moi et pour être avec mon ménage. Aujourd'hui, je l'ai structuré de manière à pouvoir me rendre au magasin 3 à 4 fois par semaine pendant quelques heures. Je détermine mon horaire ainsi que le moment où je fonctionne.

5 conseils pour choisir votre premier paddleboard

3) Je fournis du travail aux enfants

Au début, je n'y croyais pas comme à un avantage, mais aujourd'hui, après avoir affiné notre activité et amélioré nos offres de services. J'ai une excellente affaire de satisfaction totale à offrir une expérience professionnelle bénéfique aux enfants, en particulier s'il s'agit de leur



premier travail.

4) Partager mon intérêt

Lorsque les gens payent pour la première fois, cela ressemble à voir un enfant faire du vélo tout seul, sans roues d'entraînement ; en particulier lorsque cette personne hésite ou a peur de rester debout et est fatiguée de son équilibre. Je suis reconnaissante de pouvoir partager mon enthousiasme et de permettre à des personnes, qui peuvent avoir peur ou non des [SUP](#), de se lever et de vivre une expérience incroyable.

5) Les personnes identifient notre entreprise

Quand je suis dans la communauté, je ne suis presque jamais reconnu par les gens. Néanmoins, je suis tout le temps à l'écoute de ce qui se passe avec notre entreprise en matière de paddleboard debout et de l'expérience positive qu'ils ont avec nous. C'est incroyablement satisfaisant lorsque votre entreprise est reconnue plus haut que vous, le propriétaire de l'entreprise, que vous pouvez vous pencher sur la conception et l'idéal de l'entreprise plutôt que de faire le travail au jour le jour.

Le coup de pagaie le plus efficace pour les débutants

Il existe de nombreux autres avantages à avoir une entreprise de location de stand-up [paddle board](#) ou une entreprise de yoga SUP. Mais ce ne sont là que quelques avantages que j'ai pu constater chaque jour. J'en suis exceptionnellement reconnaissant et j'ai l'intention de voir d'autres passionnés, ainsi que les futurs propriétaires d'entreprises de paddleboard, bénéficier des mêmes avantages que moi.

Achetez avant la fin des soldes !

Le seul [paddle board](#) gonflable garantie à vie
[Acheter maintenant](#)