

Club Hébergements

F R O T P A C A

Lundi 14 Octobre
2019

Hôtel Le Galice
5-7 Route de Galice
13090 Aix-en-Provence

ACCOMPAGNER

Meublés de Tourisme

Classement

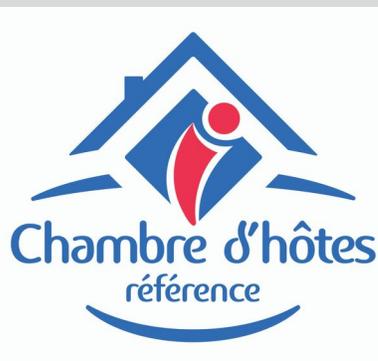
Hébergements

Chambres d'Hôtes référence

Qualification



Fédération Régionale
Offices de Tourisme
Provence
Alpes
Côte d'Azur



MEUBLÉ
DE TOURISME



2010 CLASSEMENT VALABLE 5 ANS
MINISTÈRE CHARGÉ DU TOURISME



Club Hébergement

F R O T P A C A

Référents classements de meublés de tourisme
Qualifiants des Chambre d'Hôtes Référence

Lundi 14 Octobre
2019

Tarif: participation de 50€
Net / personne (repas inclu)

Lieu : Aix-en-Provence

Programme

Café d'accueil - 9H00

Matin : 9H30 -13 H00

Le cadre légal et ses évolutions

- Les Meublés de tourisme : Définition légale, déclaration en mairie, Résidences secondaires / principale...
- Les chambres d'hôtes : définition légale, déclaration
- La capacité d'accueil et les normes ERP

Le Classement des meublés de tourisme

- La Procédure de Classement : grille certificat...
- Les spécificités liées aux organismes agréés/accrédités
- Les conséquences du classement

Les principales réglementations applicables

- Les réservations: contrats de location et état descriptif, affichage des prix...
- Les équipements : télévisions, aires de jeux, lits superposés, accès internet...
- Les piscines, les bains à remous et les prestations bien-être
- La responsabilité et les questions d'assurances

Les statuts juridiques et régime fiscaux

- Les statuts juridiques : particuliers ou professionnels, micro entrepreneurs, société ...
- L'affiliation, du loueur et ses cotisations sociales: seuils, taux...
- La fiscalité des revenus : micro-fiscal ou bénéfice réel

- La TVA: assujettissement, exonération, franchise en base
- Les obligations fiscales du loueur: factures, registres, comptabilité ...
- La taxe de séjour
- Les autres taxes et redevances

Temps d'échanges : questions réponses

Déjeuner sur place : 13H00 - 14H00

Après- midi 14H00 - 17H30

Evolutions du webmarketing touristique

- Rappel des enjeux pour les hébergeurs et le territoire
- les faits marquants et les chiffres clés
- La visibilité des offres d'hébergement sur le web: la domination des OTAs, la visibilité directe limitée (référencement, site internet)
- Mettre en place une tarification dynamique et optimiser son remplissage (yield Management)

La stratégie Webmarketing de son exploitant

- Diagnostiquer le contexte webmarketing
- Définir une stratégie webmarketing performante
- Les différentes composantes d'une stratégie webmarketing réussie
- Illustration par différents profils d'Hébergeurs (objectifs)

Les outils complémentaires accompagnement

- Un classeur de mots clefs, phrases clefs et annonces types (story-telling)
- Créer un retroplanning des actions à mener par l'hébergeur
- Réaliser un budget marketing des dépenses à anticiper par l'hébergeur.

Fin de Journée