

# CLUB INSPI' MEUBLES

Synthèse Atelier 18 mars : Consolider son argumentaire des avantages du classement auprès des propriétaires et entretenir une relation de confiance sur le long terme

# Objectifs de l'atelier :

1.

**Bâtir et consolider son argumentaire des avantages du classement auprès des propriétaires.**

2.

**Disposer d'outils, de bonnes pratiques pour entretenir une relation de confiance avec les propriétaires sur le long terme.**

# Le classement de meublés : les avantages?

## Les grands gagnants!!!

- ❖ Les clients des meublés de tourisme
- ❖ Les propriétaires de meublés de tourisme
- ❖ Les institutionnels du tourisme : Offices de Tourisme, CDT et ADT
- ❖ La collectivité territoriale
- ❖ La destination et le territoire dans son ensemble
- ❖ Les « intermédiaires » (ex : agences, conciergerie)

# les intérêts du classement pour tous

- Garantie officielle de qualité de services, de confort
- Qualification nationale
- Référentiel adapté aux exigences de la clientèle
- Les étoiles un repère commercial reconnu

# les intérêts du classement du point de vue du propriétaire

## ○ Je gagne en visibilité

- Je me différencie des autres locations en apportant à mes clients une garantie officielle de qualité

## ○ Je donne confiance et rassure mes clients

- Ce classement en étoiles, classement national, est reconnu par la clientèle et il est le garant de la conformité de ma prestation d'hébergement touristique.

## ○ Je bénéficie d'une promotion accrue

- Je suis mieux valorisé par les structures de promotion touristique de la destination ainsi que par leurs partenaires publics ou privés

## ○ J'accède à des services et des outils

- J'accède à d'autres démarches de qualité (Accueil Vélo, Tourisme et Handicap....) et à des services proposés par les structures de développement touristique de la destination (newsletter, accompagnements et conseils personnalisés selon les territoires...)

## ○ Je paie moins d'impôts

- Je bénéficie d'un abattement fiscal majoré (régime micro-BIC)
- Simplification du calcul de la taxe de séjour

## ○ J'élargis mon bassin de clientèle

- J'accepte les chèques vacances et j'accède aussi à un potentiel de plus de 9 millions de clients

[www.ancv.com](http://www.ancv.com)

# les intérêts du classement du point de vue des institutionnels du tourisme, collectivités et territoires

- Qualification et montée en gamme de l'offre du territoire
- Connaître l'offre du territoire
- Animer le territoire et fédérer son réseau de prestataires
- Faciliter la gestion de la taxe de séjour
- Disposer d'un panel d'offres qualitatives à mettre en avant
- Améliorer le taux de remplissage
- Retour financier

# Faire connaître le classement en étoiles, établir et entretenir son réseau de prestataires : concrètement?

## Retour d'expérience sur les Outils et Bonnes pratiques mis en œuvre

### ➤ d'argumentation en interne, partenaires....

- Relationnel étroit avec les mairies (OT Brive Tourisme)
- Plateforme taxe de séjour (OT de Pau)

### ➤ de sensibilisation, information et fidélisation des prestataires avant et après leur classement :

- Plaquettes (OT Cœur des Pyrénées, CDT Dordogne)
- Réunions d'information des propriétaires (ADT Aude Tourisme)
- Espaces Pro (OT Cœur de Béarn, et ensemble participants)
- Présentation de la procédure de classement/possibilité de télécharger le dossier de demande de classement
- Guide du loueur (OT Vallée d'Ossau)
- Newsletter (CDT Dordogne , OT Vallée d'Ossau, ADT Tarn et Garonne)
- Club Propriétaires (Charentes Tourisme)
- Accès à des outils de commercialisation (ADT Tarn et Garonne)