

2023

GUIDE DES ATELIERS PROFESSIONNELS

**ATELIERS HÉBERGEURS
ATELIERS NUMÉRIQUES**
HAUT-BUGEY TOURISME VOUS ACCOMPAGNE

**HAUT
BUGEY**
TOURISME
 Montagnes du Jura

*S'informer, échanger, mettre en pratique
pour mieux vendre sa prestation*

ENEZ
**BOUGER
OSEEZ**
BULLER

RÔLE DE L'OFFICE DE TOURISME

Ses missions	page 3
Ses missions envers ses partenaires	page 3

LES AVANTAGES DU PARTENARIAT

Etre partenaire en 2023	page 4
.. Souscrire un partenariat	page 4

LES ATELIERS HÉBERGEURS

Atelier fiscalité par KPMG	page 6
Atelier tourisme canin acte1 par Sophie Morche	page 6
Atelier tourisme canin acte2 par Sophie Morche	page 7
Atelier tarifs et commercialisation par Marie Dupraz	page 7
Atelier avis clients par Marie Dupraz	page 8
Atelier porteurs de projet acte1 par Marie Dupraz	page 8
Atelier photos acte1 par Marie Dupraz	page 9
Atelier porteurs de projet acte2 par Marie Dupraz	page 9
Atelier photos acte2 par Marie Dupraz	page 10
Atelier décoration intérieure par Amélie Barbot	page 10

LES ATELIERS NUMÉRIQUES

Prise et montage photos	page 12
Instagram #1 et Instagram #2	page 12
Vidéos pour réseaux sociaux	page 13
Créer son site web	page 13
Référencement #1 et Référencement #2	page 14
Créer ses newsletters	page 14

MODALITÉS D'INSCRIPTION

page 15

RÔLE DE L'OFFICE DE TOURISME

SES MISSIONS

- Accueil et l'information des touristes sur le Haut-Bugey
- Communication et marketing touristique du territoire en coordination avec les acteurs touristiques départementaux, régionaux et nationaux
- **Coordination des acteurs touristiques locaux et animation du réseau des partenaires**
- Elaboration et la mise en œuvre de la politique locale du tourisme dans les domaines des services touristiques, de l'exploitation d'installations touristiques et de loisirs, des études, de l'animation des loisirs, de l'organisation de fêtes et de manifestations culturelles
- Accompagnement et conseil des acteurs locaux du tourisme, animation d'ateliers de professionnalisation
- Commercialisation de prestations de services touristiques et de produits packagés
- Vente de produits en boutique valorisant le territoire

SES MISSIONS ENVERS SES PARTENAIRES

Animer, fédérer, développer, promouvoir...

Les offices de tourisme ont pour objectif de mettre en valeur leur territoire.

En collaboration avec les acteurs touristiques locaux, l'office de tourisme Haut-Bugey participe à la promotion du territoire.

Les outils Internet sont aujourd'hui privilégiés et permettent l'accès à un plus large éventail d'informations touristiques.

L'office de tourisme accompagne les professionnels. porteurs de projets et les renseigne sur les démarches à effectuer pour les demandes de classement et de labellisation.

Il les informe sur ses actions, tout au long de l'année :

> via son site pro

<https://pro.hautbugey-tourisme.com/>

> par l'envoi des newsletters professionnelles

> lors des rencontres du tourisme été/hiver



LES AVANTAGES DU PARTENARIAT

ÊTRE PARTENAIRE PRIVILÉGIÉ EN 2023,

c'est intégrer notre réseau et participer activement au développement touristique de notre territoire Haut-Bugey au bénéfice de votre activité.

En tant que partenaire de Haut-Bugey Tourisme, nous sommes à vos côtés pour :

- promouvoir vos produits et activités
- accroître votre visibilité auprès de vos clients et partenaires
- partager notre connaissance de l'offre du territoire et de ses événements
- vous conseiller et vous accompagner dans le développement de votre activité par l'intermédiaire, notamment, **d'ateliers hébergeurs et d'ateliers numériques gratuits**
- bénéficier d'une mise en réseau des acteurs touristiques

Vous êtes l'interlocuteur prioritaire de l'office de tourisme dans ses actions :

- de développement,
- de commercialisation de prestations, de journées et de séjours packagés,
- d'animation



**DEVENIR
PARTENAIRE**

SOUSCRIRE UN PARTENARIAT

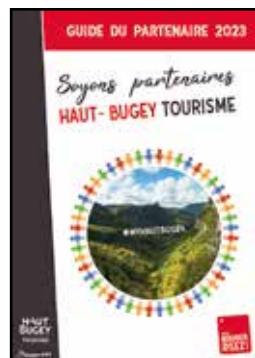
Vous n'êtes pas encore partenaire de l'office de tourisme mais souhaitez le devenir pour bénéficier de tous ses services ?

Consultez le [guide du partenaire](#)

et les [modalités du partenariat](#)

sur le site Internet pro :

<https://pro.hautbugey-tourisme.com/>



A modern bedroom interior with a grey upholstered bed, a dark wooden nightstand with a potted plant, and a light-colored armchair. The room features a textured grey wall and a dark wooden door. The text 'PROGRAMME ATELIERS HÉBERGEURS' is overlaid in large, white, distressed font.

PROGRAMME ATELIERS HÉBERGEURS

Contact : **Haut-Bugey Tourisme** - Christelle Lombard
tél 06 44 81 83 69
c.lombard@hautbugey-tourisme.com

Intervenant : **CABINET KPMG**

Le statut de loueur en meublé non professionnel est une alternative intéressante et une véritable niche fiscale par rapport à la location nue et aux revenus fonciers traditionnels.

Public concerné : propriétaire/gestionnaire d'un hébergement touristique meublé ou particulier ayant un projet de location meublée

Objectifs :

- maîtriser les principales spécificités fiscales et juridiques de la location en meublé
- déterminer le régime fiscal le plus favorable pour ses locations meublées

Programme :

1. incidence de l'exercice de l'activité commerciale
2. comparer les régimes fiscaux applicables
3. traiter les impacts sur les autres impôts
4. déclaratif annuel

Méthode pédagogique :

Personnalisation de la formation, outil d'animation interactif et dynamique, cas pratiques d'application

10 participants maximum



TOURISME CANIN # 1 - jeudi 6 avril de 9h30 à 11h30

Intervenante : **SOPHIE MORCHE - «EmmèneTonChien»**

*Quelles sont les attentes des clients qui voyagent avec leurs animaux ?
Pourquoi et comment développer ces réservations ?*

Public concerné : acteurs du tourisme qui accueillent déjà ou qui se posent la question de l'accueil canin

Objectifs :

- comment faire de cet avantage concurrentiel un véritable atout pour son chiffre d'affaires
- apprendre à limiter les contraintes de l'accueil des chiens

Programme :

1. portrait des voyageurs avec chiens
2. conseils pour l'accueil canin
3. bien commercialiser son offre
4. témoignages de partenaires

Bonus :

Présentation de la plateforme EmmèneTonCien.com et du label Qualidog

40 participants maximum



Intervenante : SOPHIE MORCHE - «EmmèneTonChien»

Focus marketing : les clientèles de niche, la clé du succès commercial pour mon établissement

Public concerné : tous les acteurs touristiques de la destination qui accueillent ou non les chiens

Objectifs :

- marché du canitourisme : réservations en direct, services supplémentaires facturés, marges retrouvées... les atouts de cette clientèle de niche
- accueillir vos clients habituels en ciblant ceux accompagnés de leur chien

Programme :

1. définition du marché de niche
2. comprendre le canitourisme
3. l'apport supplémentaire des labels
4. méthode de communication via le storytelling
5. communiquer sur les réseaux sociaux
6. concevoir une offre sur mesure avec des services spécifiques

40 participants maximum



TARIFS & COMMERCIALISATION - jeudi 11 mai de 9h à 12h

Intervenante : MARIE DUPRAZ - Cabinet 15août

Atelier dédié à tous les hébergeurs pour les aider à prendre du recul sur leur activité pour analyser la performance de leur stratégie de commercialisation.

Améliorer sa performance commerciale et sa rentabilité

Objectifs :

- identifier et s'appropriier les indicateurs de performance
- connaître les outils de commercialisation et être capable de réajuster sa stratégie

Programme :

1. principaux indicateurs d'une activité de location
2. optimiser sa commercialisation en ligne



12 participants maximum

Intervenante : MARIE DUPRAZ - Cabinet 15août

Savoir gérer et tirer parti des avis clients sur Internet

Le bouche à oreille et les recommandations sont depuis toujours des prescripteurs influents. Aujourd'hui, les avis clients en ligne ont une place prépondérante dans le processus de décision des consommateurs. Devant une offre foisonnante, un (futur) client peut se sentir désorienté et éprouver des difficultés à faire un choix. Il est alors attentif au partage d'expériences vécues par d'autres utilisateurs. Il est donc indispensable de comprendre et de s'approprier les codes de ces nouveaux processus de décision pour convertir un prospect et fidéliser les clients.

Objectifs :

- faire comprendre l'intérêt de maîtriser la notoriété de l'entreprise sur Internet
- donner les moyens aux participants d'utiliser les avis client comme un indicateur de performance et un facilitateur de commercialisation

Programme :

1. définition, concept et enjeux autour des avis client et de la notoriété numérique
2. maîtriser son image et sa réputation en ligne (bien s'organiser grâce aux outils et savoir répondre à tous types d'avis)



12 participants maximum

PHOTOS # 1 - JEUDI 21 SEPTEMBRE de 9h à 12h

Intervenante : MARIE DUPRAZ - Cabinet 15août

Un atelier opérationnel pour permettre aux socio-professionnels de produire des photos de qualité et d'organiser leurs contenus visuels. Il s'agit d'adopter une approche centrée sur l'utilisateur qui tient compte des usages et des attentes du client.

L'importance des photos dans votre stratégie de commercialisation

Programme :

1. contexte et enjeux
 - l'apport des neurosciences
 - les photos dans le parcours client
2. règles de conception photos
3. préparer et réaliser une séance photo
4. mise en pratique

10 participants maximum



Intervenante : **MARIE DUPRAZ - Cabinet 15août**

Accueillir des hôtes un week-end ou en séjour est une idée que de nombreux particuliers ont en tête. Pour traduire l'idée en un projet viable et pérenne, il est indispensable d'avoir une vision d'ensemble et de construire un plan d'actions.

Objectifs :

- connaître les étapes d'un projet de création d'un gîte ou de chambres d'hôtes
- comprendre la réglementation en vigueur
- créer une offre en adéquation avec ses ambitions et le marché touristique

Programme :

1. **définir son projet** : motivations et ambitions des porteurs de projet, typologies d'hébergement et réglementation
2. **réaliser une étude de marché** : offre, demande, attentes des clientèles, travail sur des personas
3. **connaître les indicateurs** pour réaliser un prévisionnel simplifié : taux d'occupation, politique tarifaire, budget prévisionnel

12 participants maximum

PHOTOS # 2 - JEUDI 19 OCTOBRE de 9h à 12h

Intervenante : **MARIE DUPRAZ - Cabinet 15août**

Un atelier opérationnel pour permettre aux socio-professionnels de produire des photos de qualité et d'organiser leurs contenus visuels. Il s'agit d'adopter une approche centrée sur l'utilisateur qui tient compte des usages et des attentes du client.

L'importance des photos dans votre stratégie de commercialisation

Programme :

1. retour sur les photos réalisées par les participants de l'Acte 1 de la formation
2. valoriser les photos
 - un outil simple de post-production photo
 - des photos au service du storytelling



10 participants maximum

Intervenante : **MARIE DUPRAZ** - Cabinet 15août

Suite de la formation du 21 septembre (présentation page 9)

Programme :

1. **retour sur le travail mené** par les porteurs de projet entre les deux séances
2. **construire son positionnement stratégique**
3. **points marketing** : positionnement, parcours client et expérience client
4. **introduction à la commercialisation**



12 participants maximum

DÉCORATION INTÉRIEURE - JEUDI 23 NOVEMBRE de 9h à 12h

Intervenante : **AMÉLIE BARBOT** - Bain de Soleil

Cette formation va bien au-delà de la seule phase imaginaire et créative d'un projet-déco. Prenant en compte les contraintes techniques et budgétaires des participants pour garantir la concrétisation de leur projet, Amélie sera accompagnée d'un artisan et chef de chantier qui pourra apporter ses conseils pratiques : organisation, précautions à prendre, réglementations et normes, astuces techniques pour les bricoleurs...

Programme :

1. **présentation** générale des **objectifs** et de la **méthodologie d'un projet rénovation-déco** afin de sensibiliser les participants à la nécessité de cette démarche de leur part (présentation illustrée)
2. **temps d'échange et de réponses** à leurs questionnements
3. **conseils sur l'organisation de leur projet**
4. **mini ateliers** appliquant la méthodologie expliquée en amont.



10 participants maximum



PROGRAMME ATELIERS NUMÉRIQUES

Contact : **Haut-Bugey Tourisme** - Bérengère Morel
tél 06 41 88 87 61
b.morel@hautbugey-tourisme.com

PRISE ET MONTAGE PHOTOS - LUNDI 6 FÉVRIER de 14h à 17h

Comment réussir vos photos et les retoucher

Pour alimenter vos supports web (site Internet, newsletters, réseaux sociaux, plateformes d'avis, OTA...) la photo est votre premier argument de vente. Au cours de cet atelier, Clara, Community Manager, partagera avec vous plusieurs conseils pour des photos réussies. Elle vous présentera, dans un second temps, les logiciels à votre disposition pour améliorer vos clichés.

Public concerné :

Personnes novices ou ayant déjà quelques connaissances sur les réseaux sociaux

10 participants maximum



INSTAGRAM # 1 - LUNDI 27 MARS de 14h à 17h

A la découverte d'INSTAGRAM

Dans un contexte où les consommateurs attendent une communication plus visuelle des entreprises et que l'usage du mobile explose, Instagram possède des atouts sérieux pour séduire les acteurs du tourisme.

Ces deux ateliers Instagram vous permettront de créer un compte professionnel pertinent, d'élaborer une stratégie Instagram et de publier du contenu selon de bonnes pratiques.

Public concerné :

Personnes novices ou ayant déjà quelques connaissances sur les réseaux sociaux

10 participants maximum



INSTAGRAM # 2 - LUNDI 3 AVRIL de 14h à 17h

A la découverte d'INSTAGRAM

Public concerné :

Participants à l'atelier du 27 mars
« A la découverte d'Instagram # 1 »

10 participants maximum



Créez vos vidéos (réels) pour les réseaux sociaux

Vous n'utilisez pas encore le format vidéo « Reels » sur vos réseaux sociaux ?

Nous allons y remédier !

Disponibles depuis 2020 en France et fortement inspirés par un réseau social concurrent, à savoir TikTok, les Reels Instagram sont devenus les publications de références sur Instagram.

Au cours de cet atelier, découvrez une série de conseils et d'astuces pour apprendre à créer et à utiliser ce nouveau format de vidéos courtes, de 15 à 30 secondes, et performantes sur les réseaux sociaux !

Public concerné :

Personnes novices ou ayant déjà quelques connaissances sur les réseaux sociaux

10 participants maximum



CRÉER SON SITE WEB - LUNDI 4 SEPTEMBRE de 9h30 à 17h

Créer son site Internet en quelques clics

Grâce aux outils de création de sites internet, en ligne et gratuits, vous pouvez désormais créer votre site web et l'administrer sans aucune compétence particulière. Dans cet atelier vous créez un site internet de A à Z en intégrant de nombreuses fonctionnalités dont un module de e-commerce.

Sans rien y connaître au départ, il devient possible de se lancer dans sa propre création, avec beaucoup de simplicité, grâce à un accompagnement personnalisé : vous apprendrez à créer des menus, pages, diaporamas, liens, et tout ce qui peut faire l'attractivité d'un site internet aujourd'hui.

Public concerné :

Personnes novices ou ayant déjà quelques connaissances sur internet, désireuses de créer leur site Internet facilement.

10 participants maximum



RÉFÉRENCEMENT # 1 - LUNDI 2 OCTOBRE de 14h à 17h

Comment rendre son site Internet plus visible

Après avoir créé un site attrayant et adapté à votre cible, il est important de penser à sa visibilité sur les moteurs de recherche et donc à son référencement naturel. Dans cet atelier vous découvrirez les règles de bases imposées.

Public concerné :

Personnes qui disposent d'un site Internet ou qui souhaitent en créer un.

10 participants maximum



RÉFÉRENCEMENT # 2 - LUNDI 13 NOVEMBRE de 14h à 17h

Comment rendre son site Internet plus visible

Suite et fin de la thématique SEO

Public concerné :

Participants à l'atelier du 2 octobre « Comment rendre son site Internet plus visible # 2 »

10 participants maximum



CRÉER SES NEWSLETTERS - LUNDI 4 DÉCEMBRE de 14h à 17h

Concevoir et envoyer ses newsletters

Pour fidéliser vos clients et transformer votre newsletter en un véritable rendez-vous en ligne, de nombreuses règles éditoriales graphiques, techniques et juridiques sont à prendre en compte. Cet atelier vous apporte les connaissances pour répondre à ces contraintes et créer des newsletters et des e-mailings percutants. Avec la formation newsletter vous serez capable de concevoir et d'envoyer un e-mailing percutant et d'analyser l'audience et les retombées de celle-ci.

Public concerné :

Personnes novices ou ayant déjà quelques connaissances sur internet.

10 participants maximum



MODALITÉS D'INSCRIPTION



Gratuit pour les partenaires / 25€ / pers pour les non-partenaire

Chaque atelier est limité à 2 personnes par structure

Les horaires, lieux et besoins en matériel seront communiqués ultérieurement par mail.

Inscription en ligne :

<https://pro.hautbugey-tourisme.com/les-ateliers-hebergeurs-2023>

<https://pro.hautbugey-tourisme.com/les-ateliers-numeriques-2023>

Pour toute question

ATELIERS NUMÉRIQUES

Bérengère Morel

Digital et marketing

Haut-Bugey Tourisme

b.morel@hautbugey-tourisme.com

port. 06 41 88 87 61

Pour toute question

ATELIERS HÉBERGEURS

Christelle Lombard

Lien aux hébergeurs

Haut-Bugey Tourisme

c.lombard@hautbugey-tourisme.com

port. 06 44 81 83 69

**OFFICE DE TOURISME
HAUT-BUGEY**

ESPACE 3 LACS

14 rue du Docteur Mercier
01130 Nantua

Tél. +33 (0)4 74 12 11 57
info@hautbugey-tourisme.com
www.hautbugey-tourisme.com

•
VENEZ
**BOUGER
OSEZ**
BOULIER