



**BedandBreakfast
Boeken.nl**

Startersgids Bed & Breakfast

U wilt een Bed and Breakfast beginnen? Bedandbreakfastboeken.nl houdt zich naast haar promotionele taken voor B&B ook bezig met ondersteuning bij de start van een Bed and Breakfast. Deze Online Startersgids Bed and Breakfast is een goed en gratis alternatief voor een boek over het runnen over starten van een B&B. Onze Online Startersgids geeft op vragen als 'Hoe start ik een B&B?' en 'Hoe run je een B&B?' antwoord. Lees de tips over het starten van een Bed en Breakfast.

Als u start met een B&B krijgt u te maken met aspecten van een klein bedrijf, zoals wetten/regels, financiën, inkoop en marketing. Marketing lichten we extra uit met een marketingmix voor uw Bed and Breakfast. Deze informatie kunt u ook gebruiken als u een ondernemingsplan voor uw B&B schrijft. Bedandbreakfastboeken.nl is dus niet alleen een belangrijk boekingskanaal voor Bed en Breakfast, maar ook een plek om informatie te vinden.

Wij wensen u veel succes met het starten en runnen van uw Bed & Breakfast!

Team Bedandbreakfastboeken.nl

Waarom een B&B starten?



Voordat u besluit een Bed and Breakfast te starten is het goed om u af te vragen wat uw beweegredenen zijn om de B&B te starten. U wilt bijvoorbeeld graag thuis werken, in contact komen met leuke mensen of een aanvulling verdienen op uw inkomen. Bij het starten van een B&B krijgt u met veel verschillende zaken te maken. U stelt ruimte in uw huis beschikbaar aan uw gasten en levert daarmee ook een gedeelte van uw privacy en vrije tijd in. Gasten waarderen het om te gast te zijn bij mensen thuis om die kleinschaligheid, maar ook om de grote mate van persoonlijke aandacht. 's Ochtends een heerlijk ontbijt serveren hoort er bij B&B zoals de naam het al zegt (breakfast) over het algemeen standaard bij.

Bed and Breakfast kopen of verkopen?

In onze rubriek '**Bed and Breakfast Te Koop in Nederland**' vindt u een overzicht van te koop staande B&B's in Nederland. Wilt u uw pand gratis onder de aandacht brengen van de gerichte doelgroep van potentiële starters van Bed en Breakfast, neemt dan contact met ons op.

Website voor Bed and Breakfast laten maken?

Wij leveren ook uitstekende websites voor Bed and Breakfast accommodaties. Wilt u een website laten ontwikkelen, dan doen we dit geheel naar uw wensen. Uiteraard zullen wij u daarbij goed informeren en adviseren. Uw website beschikt over een CMS (beheersysteem), waarmee u uw website gemakkelijk kunt onderhouden. Wij laten u graag vrijblijvend zien wat de mogelijkheden zijn!

Naast uw B&B te uitgebreid te presenteren op onze website, wilt u misschien ook een eigen website. Tegenwoordig worden websites vaak voorzien van een cms-systeem, zodat u de website zelf kunt beheren! B&B Reserveringen, beheerder van bedandbreakfastboeken.nl, heeft alle kennis in huis om een goede B&B website af

te leveren. Neem contact met ons op om de mogelijkheden te bespreken. Voor enkele honderden euro's heeft u al een website.

Wilt u meer informatie of wilt u gewoon eens van gedachten wisselen over uw ideeën? Schroom vooral niet om contact met ons op te nemen. Wij doen u indien gewenst graag een vrijblijvend aanbod.



Bed Breakfast

DE NIEUWSBRIEF VOOR DE BED & BREAKFAST-SECTOR

JAARGANG 9 - NUMMER 3 - SEPTEMBER 2013 - WWW.BEDANDBREAKFASTNIEUWS.NL



Gratis Bed and Breakfast magazine, speciaal voor u!

Ter inspiratie is er een gratis magazine voor B&B-houders; de nieuwsbrief Bed & Breakfast. 'Bed&Breakfast' is een leuk tijdschrift met leuke artikelen en handige tips voor de (toekomstige) eigenaren van een Bed and Breakfast. Ga nu naar de website van het magazine Bed & Breakfast en download de nieuwste editie voor handige tips.

U kunt zich op deze website ook aanmelden om maandelijks een nieuwsbrief per e-mail te ontvangen. Wilt u het magazine per post

ontvangen, dan kunt u zich daar op de website ook voor aanmelden.

Bed and Breakfast wetten en regels

We krijgen veel vragen over de wetten en regels omtrent Bed and Breakfast. In Nederland zijn er nog geen landelijke wetten en regels vastgesteld als het gaat om Bed and Breakfast. Het is aan iedere gemeente om een beleid te maken op het gebied van B&B. Niet iedere gemeente heeft zo'n beleid vastgesteld, maar door de opmars van Bed and Breakfast in Nederland zijn er steeds meer gemeenten die dit wel doen. Indien u op de hoogte wilt zijn van de voorwaarden om een Bed and Breakfast te starten, kunt u dus het beste bij uw gemeente informeren naar haar beleid.



Deelnemen aan Bedandbreakfastboeken.nl

Heeft u al een B&B of concrete plannen, of start u binnenkort met een Bed&Breakfast? Dan kunt u zich nu al [aanmelden voor onze website](#) [bedandbreakfastboeken.nl](#). Zo krijgt u direct toegang tot ons beheersysteem met nuttige documenten. U kunt ook direct uw uitgebreide pagina aanmaken. Nadat u zich heeft aangemeld kunt u op ieder moment pagina's aanmaken en aanpassen. Kijk eens rond op de pagina's van reeds deelnemende verhuurders en ontdek ook de mogelijkheden!

Uw presentatiepagina is uw eigen webpagina binnen bedandbreakfastboeken. Doordat honderden deelnemers onze website voorzien van waardevolle content, wordt onze website goed gewaardeerd door zoekmachines als Google. Samen maken de deelnemers deze website tot een succes. Dat zorgt voor goede vindbaarheid van uw eigen webpagina binnen bedandbreakfastboeken. Profiteer dus van deze unieke samenwerking van B&B-houders en meld uw B&B aan.

Standaard boekingsbevestiging

Wilt u gasten de boeking netjes bevestigen? Dan kunt u onze standaard reserveringsbevestiging / boekingsbevestiging als voorbeeld gebruiken. U kunt hem naar wens aanpassen, om hem voor iedere boeking te kunnen gebruiken. Sla hem op als PDF en mail hem naar uw gast.

Bed and Breakfast registreren verplicht?

Er bestaat in Nederland *geen* Bed and Breakfast-organisatie die *wettelijk gezien* belast is met het classificeren of registreren van Bed and Breakfast. Voor hotels bestaat een dergelijke organisatie wel. De Nederlandse Hotel Classificatie wordt uitgevoerd door het bedrijf Horeca, en wordt daarbij geadviseerd door de Commissie Hotelclassificatie. Bedrijven die niet (met tenminste één ster) geclassificeerd zijn door deze organisatie, mogen zich wettelijk gezien geen hotel noemen. Voor Bed and Breakfast bestaan wel systemen die hierop lijken, maar deze hebben *wettelijk gezien* geen enkele waarde. De term Bed and Breakfast is *onbeschermd* en mag dus vrij door u gebruikt worden en u hoeft zich daarvoor niet te registreren bij een branche-vereniging.

Bed and Breakfast inschrijven Kamer van Koophandel (KVK) verplicht?



Uw Bed en Breakfast inschrijven in het handelsregister van de Kamer van Koophandel en uw onderneming aanmelden bij de belastingdienst is in de meeste gevallen wél noodzakelijk. Het kan interessant voor u zijn om de gratis bijeenkomst 'Goede start met de Kamer van Koophandel en de Belastingdienst'

bij te wonen. Informeer bij uw Kamer van Koophandel naar de datum van de eerstvolgende bijeenkomst.

Financiën van uw Bed en Breakfast

Veel mensen starten zonder veel voorbereidingen met een Bed and Breakfast. Gasten betalen veelal contant bij aankomst en de inkomsten verdwijnen dan in de huishoudportemonnee. Om een goed overzicht te krijgen in de financiële baten en lasten is het verstandig een aparte rekening voor uw Bed and Breakfast te openen. Een zakelijke rekening kan, maar is niet perse noodzakelijk. U kunt er bijvoorbeeld ook voor kiezen een nieuwe privé rekening te openen bij een andere bank en deze te gebruiken voor uw inkomsten en uitgaven van de B&B. Het hebben van een privérekening in plaats van een zakelijke kan wel fiscale gevolgen hebben.

Tip: Mocht u een zakelijke rekening willen openen, dan is een rekening van de ING Bank mogelijk een goede optie. De zakelijke rekening wordt het eerste jaar kosteloos aangeboden, wanneer u zich onlangs heeft ingeschreven bij de Kamer van Koophandel.

Inkoop voor Bed & Breakfast

Om een goede prijs te hanteren, is het belangrijk om te weten wat de kosten zijn voor uw Bed and Breakfast. Uiteraard krijgt u daarbij te maken met inkoop van producten voor uw gasten.

1. Kosten voor het ontbijt: de meeste B&B's kiezen ervoor alleen een ontbijt aan te bieden aan de gasten. Voordat u start met de B&B kan het handig zijn op een rijtje te zetten wat u bij het ontbijt per gast op tafel zet. Aan de hand hiervan kunt u bekijken waar u dit het beste kunt inkopen en kunt u ook berekenen wat de kosten zijn van een ontbijt. Deze kosten kunt u gebruiken bij het vaststellen van de verblijfskosten van uw B&B. Veel gasten vinden het leuk om huisgemaakte of streekproducten geserveerd te krijgen bij het ontbijt. Huisgemaakte jam kan net dat stukje extra aandacht voor de gast betekenen.
2. Kosten voor de kamer: u maakt variabele kosten bij het runnen van uw Bed & Breakfast. Dit zijn kosten die u alleen maakt als er gasten zijn. Het ontbijt is daar onderdeel van, maar behalve de kosten die u maakt voor het ontbijt zult u ook extra moeten wassen om uw gasten van schoon beddengoed en schone handdoeken te voorzien in de Bed & Breakfast. Ook hieraan zijn kosten verbonden voor wasmiddel, water en energie. Deze kosten zult u moeten doorberekenen aan uw gasten in de kamerprijs. Maak een overzicht van alle extra kosten die u maakt zodra er gasten in huis zijn en bedenk

schrijf in een overzicht op wat daarvoor een realistische gemiddelde totaal­som is per verblijf van twee personen per nacht.

Buiten deze variabele kosten (kosten afhankelijk van het aantal boekingen), zijn er ook andere investeringen die u mogelijk heeft gedaan. Zo moet u er rekening mee houden dat u de investeringen voor uw inrichting terugverdient. Bedenk van te voren in hoeveel tijd u de investeringen moet terug verdienen, deze periode wordt ook wel de afschrijvingstermijn genoemd. Deze periode is afhankelijk van de periode die verstrijkt voordat bepaalde zaken (zoals beddengoed, bedden, vloeren en gordijnen) vervangen moeten worden. Deel het bedrag aan investeringen door het aantal overnachtingen dat u binnen de afschrijvingstermijn verwacht te maken en u heeft een overzicht van de kosten die u in de kamerprijs moet calculeren.

3. Berekening van de kamerprijs

Gemiddeld genomen zou je ervan uit kunnen gaan dat je de kosten die je maakt met drie moet vermenigvuldigen om tot de kamerprijs te komen. In Nederland is de gemiddelde prijs voor een 2-persoonskamer ca. €70,00 inclusief ontbijt. De kamerprijs die u gaat hanteren is afhankelijk van uw kosten. Er zijn twee manieren om de kamerprijs te berekenen; van kosten naar de kamerprijs of van de kamerprijs naar de kosten. In het laatste geval bepaalt u aan de hand van uw toekomstige kamerprijs wat uw budget is om uit te geven voor iedere gast, om zo genoeg over te houden aan het runnen van uw B&B. Van dit budget moeten zowel de variabele kosten als de afschrijvingen betaald worden.

Dekbedovertrekken voor uw Bed and Breakfast (advertorial)

Bij de inkoop voor uw Bed and Breakfast denkt u allereerst waarschijnlijk aan de inkoop voor het ontbijt, kosten voor water, gas en licht en promotiekosten. Ook aan linnengoed zoals dekbedovertrekken moet bij de inrichting van uw Bed and Breakfast gedacht worden. Het aanschaffen van de juiste dekbedovertrekken is bepalend voor het karakter van uw Bed and Breakfast. Het aanschaffen van gelijke dekbedovertrekken vergemakkelijkt uw huishoudelijke werkzaamheden. Het zoeken naar twee gelijke overtrekken en bijpassende kussenslopen wordt daarmee beperkt.



Doelgroep voor Bed and Breakfast

Om je dienstverlening en promotie af te stemmen op je doelgroep is het belangrijk om je doelgroep te kennen. Vroeger was Bed and Breakfast vooral populair bij 50-plussers. De doelgroep voor een Bed and Breakfast wordt echter steeds breder. Zo maken tweeverdieners, de zakelijke gast en het gezin met kinderen steeds vaker gebruik van een B&B. Bepaal welke doelgroep je het meeste aanspreekt en voor welke doelgroep je omgeving het meest interessant is. Kies voor een combinatie van doelgroepen, om de kansen op een hoge bezetting te optimaliseren. Maar zorg ook dat u duidelijk weet wie u wilt bereiken, zodat u daar uw promotie, aanbod en verblijfskosten op kunt afstemmen. Natuurlijk zijn er overeenkomsten tussen de verschillende doelgroepen. Niet voor niets wordt er gekozen voor een Bed and Breakfast. De gast heeft in het kader van gastvrijheid behoefte aan een persoonlijke aandacht van u als gastheer/gastvrouw en wil verblijven in een verantwoorde omgeving wat betreft echtheid en milieu. Een belangrijk deel van de doelgroep stelt privacy in de accommodatie zeer op prijs. De gast hecht waarde aan de rust in een huiselijke omgeving, en is op zoek naar een moment van onthaasten, ontspannen en ontstressen.

De gast in een Bed and Breakfast is geïnteresseerd in het milieu en de natuur. Milieuvriendelijk ondernemen wordt dus gewaardeerd. Ook is een omgeving waar

gefietst en gewandeld kan worden belangrijk voor de B&B-gast. Benadruk de kwaliteiten van uw omgeving, bijvoorbeeld door fietsroutes aan te schaffen die gasten mogen lenen. Ook culturele bezoeken aan historisch erfgoed en musea staan hoog op de agenda van de B&B-gast. Zorg dat uw website en gastenkamer uw gasten van informatie voorziet, zodat uw gasten zich vermaken tijdens het verblijf in uw accommodatie.



Marketingmix Bed and Breakfast

Nu u uw doelgroep in kaart heeft, kunt u kijken hoe u uw aanbod en promotie op hen kunt afstemmen.



Bij het maken van een marketingplan voor uw te starten bed and breakfast mogen de in de marketing bekende 4 P's niet ontbreken. Deze 4 P's zijn van origine : Product, Prijs, Plaats en Promotie, vormen samen de marketingmix. De marketingmix kan nog uitgebreid worden met P's als: Personeel, Presentatie en Partners, om de slagingskansen voor uw bed en breakfast te laten stijgen. Wanneer u

deze punten goed heeft uitgewerkt, als onderdeel van een ondernemingsplan voor de bed en breakfast, kunt u op realistische manier bepalen of uw Bed and Breakfast er écht moet komen. Bekijk de vier uitgewerkte punten, voordat u een eigen marketingplan schrijft.

1. De P van Product (Productmix Bed and Breakfast)

Bij het product dat u levert denkt u misschien als eerste aan het bed in uw te starten hotel of B&B. Natuurlijk maakt dit deel uit van het product, maar het product is wat u voor de gast levert. Gasten die in een Bed en Breakfast slapen, zijn naar meer op zoek dan alleen een bed en ontbijt. Het product dat uw gasten zoeken is waarschijnlijk 'Een weekendje weg' of 'Ontspannen na een hectische periode'. En voor B&B's in het buitenland is dat misschien we 'Een weekendje mountainbiken in de natuur', 'Het gevoel van vakantie, door even weg te zijn uit Nederland', maar er zijn ook genoeg gasten die op zoek zijn naar 'Even helemaal niets' of een 'Rustgevend plek om een goed boek te lezen'. Dat zijn producten die de gast zoekt, en dát product kunt u later bij Promotie in uw marketing gebruiken om gasten voor uw B&B te laten kiezen. Natuurlijk zijn het bed en ontbijt ook onderdeel van uw totaalproduct.

2. De P van Plaats (Distributiemix Bed and Breakfast)

Als koper van een Bed en Breakfast heeft u misschien al helemaal in gedachten wat u wilt. Probeer deze ideeën gedeeltelijk los te laten. Zo zorgt u ervoor dat uw ondernemingsplan niet de uitwerking van uw idee (de bed en breakfast) wordt, maar dat uw ondernemingsplan leidt tot het idee om de B&B te realiseren. Daarmee houdt u oog voor de zakelijke realiteit. De plaats waar u uw accommodatie gaat vestigen is van groot belang. Een eindeloos uitzicht kan geweldig zijn, maar voor gasten is een goede bereikbaarheid ook belangrijk. Faciliteiten in de buurt zoals winkels, horeca en dergelijke moeten ook meespelen bij het bepalen van uw plaats. Hoe aantrekkelijk is de plaats die u voor ogen heeft, is een vraag die u zichzelf moet stellen. Probeer daarbij vanuit de gast te denken en dus kritisch te zijn en ook stil te staan bij de negatieve punten van de plaats die u misschien eigenlijk al heeft uitgekozen. Ook op reviewwebsites zult u zien dat de omgeving van belang is voor gasten, zoals bijvoorbeeld deze opmerking 'Op loopafstand vonden we een gezellig restaurantje'. Reviews lezen op grote reissites als Zoover.nl, is sowieso raadzaam. Zo ziet u wat gasten nu écht

prettig vinden, en wat redenen zijn om ergens nooit meer terug te komen.

3. De P van Prijs (Prijsmix voor Bed and Breakfast)

De prijs is afhankelijk van wat verschillende factoren, zoals kosten, de markt en in nauw verband daarmee staat wat de gast bereid is te betalen.

Veelgehoord is dat de prijs gebaseerd is op vraag en aanbod. De prijs die u hanteert heeft natuurlijk ook te maken met het segment van uw accommodatie. Bevindt uw B&B is aan de onderkant of juist aan de bovenkant van de markt? Bedrijven aan de onderkant van de markt laten dit ook zien in hun presentatie. Zij maken een wat 'soberdere' indruk. Hou altijd de kosten die u maakt om uw product te kunnen aanbieden in overschouw. In de horeca wordt uitgegaan van het gegeven dat de kostprijs maximaal 1/3 van de prijs mag zijn die u van uw gasten vraagt. Terwijl voor de B&B's die zich aan de bovenkant van de markt bevinden 'Luxe en Comfort' juist punten zijn van onderscheiding. En dan kijken we nog naar de concurrentie, wat vragen soortgelijke B&B's voor de diensten die/het product dat zij bieden. Bij het bepalen van de prijs voor een overnachting in uw Bed and Breakfast onderscheiden we drie factoren:

- het bedrag dat de gast wil betalen voor een overnachting/de dienst (de vraag).
- de kosten om uw product te kunnen leveren. (kosten).
- de prijzen die door soortgelijke bedrijven worden gehanteerd (de concurrentie).

Uit deze punten vloeien methoden voort om de prijs te bepalen.

- kostengeoriënteerde prijsvorming (uitgaan van de kosten).
- vraaggeoriënteerde prijsvorming (uitgaan van de vraag).
- concurrentiegeoriënteerde prijsvorming (uitgaan van de concurrentie).

Niet één van deze methoden is dé juiste prijszettingmethode voor uw Bed and Breakfast. Kies liever voor een combinatie van methoden, zodat u met alle facetten rekening heeft gehouden.

4. De P van Promotie (Promotiemix voor Bed and Breakfast)

Reclame voor uw Bed and Breakfast is een onmisbare factor voor succes van uw B&B. Zonder reclame/adverteren, zullen gasten de weg naar uw Bed

and Breakfast niet weten te vinden. Doelen stellen is ook bij promotie belangrijk. Dat doel vertaalt zich waarschijnlijk naar een gewenste bezettingsgraad van uw Bed en Breakfast. Heeft u de mogelijkheid een wat grote B&B te starten, dan is uw Bed and Breakfast misschien gemakkelijker rendabel te maken, dan wanneer u één kamer realiseert. Wat de bezettingsgraad moet zijn voor een Bed and Breakfast, is lastiger te zeggen dan voor hotels, omdat hotels geen onderscheid hoeven te maken tussen privé-uitgaven en zakelijke uitgaven. Uit recent onderzoek van de Rabobank blijkt dat onder drie-, vier- en vijfsterren hotels in Nederland de gemiddelde bezettingsgraad is gestegen van 65,1% in 2010 tot 66,6% in 2011 en dat voor 2012 een stijging tot 68,8%. Voor B&B's zijn dergelijke bezettingspercentages in de meeste gevallen niet haalbaar. Wanneer we kijken naar B&B's met een capaciteit van 5 tot 10 kamers, raden we aan om voor een bezettingsgraad van 40% te zorgen, om uw B&B enigszins rendabel te laten zijn.

Wanneer u een goede afweging heeft gemaakt en heeft gekozen om een Bed and Breakfast te beginnen zult u gasten moeten werven. De gastenwerving kunt u doen door middel van marketing. Bij het promoten van uw Bed and Breakfast is de rol van internet steeds belangrijker geworden. Vroeger raadpleegde men vaak een B&B-gids of boek. Het nadeel hiervan is dat gegevens snel verouderen (e-mailadres, telefoonnummer, tarieven), met als gevolg dat de gids enkele jaren later compleet achterhaald kan zijn. Internet is dé ultieme manier om uw Bed and Breakfast te presenteren aan uw gasten.

Bed and Breakfast hoger in Google (SEO)



Zoekmachinemarketing is voor Bed and Breakfast-houders enorm van belang. Wie googelt op 'Bed and Breakfast' krijgt honderden miljoenen zoekresultaten. Het onderscheiden van uw eigen website of vermeldingspagina op onze website doet u bijvoorbeeld door het schrijven van de juiste zoekmachine vriendelijke teksten. B&B Reserveringen (het bedrijf achter

bedandbreakfastboeken.nl) is hierin specialist. In korte tijd heeft onze website een

pagina-1-notering in Google behaald. B&B Reserveringen schrijft op verzoek ook de teksten voor uw website. Vraag hiervoor vrijblijvend een offerte aan.

Gratis document 'SEO voor Bed and Breakfast'

Speciaal voor deelnemers van bedandbreakfastboeken.nl schreven wij het document 'SEO voor Bed and Breakfast'. In de eerste plaats een helpende hand bij invullen van de presentatiepagina op bedandbreakfastboeken.nl. In de tweede plaats een erg handig document om ook de eigen website goed te laten scoren in Google. Eén advies willen we u alvast meegeven: 'Google houdt van unieke content. Schrijf dus voor iedere website een unieke tekst.' Daarnaast ontvangt iedere deelnemer bij aanmelding het document 'Samen scoren in Google' met 6 tips om met uw vermelding hoger in Google te komen.

Social media voor Bed & Breakfast

Social Media zijn momenteel 'hot'. U hoort waarschijnlijk vaak over social media zoals Twitter, Facebook, LinkedIn en Hyves.

Wanneer u alle kansen tot marketing van uw accommodatie wilt benutten is het zeker aan te raden voor een of meerdere van deze media te kiezen. U zorgt er niet alleen direct voor dat u in contact komt met nieuwe klanten of partners; u vergroot er ook uw vindbaarheid mee bij zoekmachines zoals google.nl. U zorgt ervoor

dat uw websitelinks gedeeld worden, waardoor zoekmachines uw eigen website mogelijk als 'belangrijker' aanmerken. Daarnaast zorgt u ervoor dat uw vaste klantenkring op de hoogte blijft van speciale acties of wijzigingen in uw Bed and Breakfast. Wilt u advies of hulp bij het benutten van de kansen van sociale media, neem dan contact op via onze contactpagina. Voor deelnemers van bedandbreakfastboeken.nl is via een support-omgeving het document 'Snel aan de slag met Facebook' te vinden. Met dit document maakt binnen een kwartier een pagina voor uw Bed and Breakfast op Facebook.



Overkoepelende Bed & Breakfast websites

Naast het hebben van een eigen website zijn er ook tal van overkoepelende websites voor Bed and Breakfast. Het is vanwege het grote aanbod lastig hierin een keuze te maken. Bij een gedeelte van deze websites is een vermelding gratis. Uiteraard kan het nooit kwaad op deze websites een vermelding te laten plaatsen. Eén van deze websites is mooistehotels.eu. Daarnaast zijn er veel websites die advertentietarieven hanteren. Prijzen die deze websites hanteren variëren nogal. Het is belangrijk om ervoor te zorgen dat u alleen adverteert op websites waarbij u grote kans heeft gasten te kunnen werven. Websites beloven vaak hoge bezoekersaantallen en gasten, maar bij een aantal websites worden deze beloftes helaas niet nagekomen.

Richtlijnen voor selectie promotiepartners



Bij de afweging om wel/niet te adverteren op een website kunt u zichzelf bijvoorbeeld de volgende vragen stellen:

Valt mijn B&B op tussen het huidige aanbod van de website?

Zijn de kosten voor een vermelding redelijk in verhouding tot andere websites?

Wordt deze website goed gevonden en dus veel bezocht? Let dan wel op de verhouding tussen

het aantal bezoeken en het aantal accommodaties.

Hoe scoort de site op essentiële zoektermen 'Bed and Breakfast + zoekwoord' in zoekmachines.

Adverteren op de allergrootste website(s) heeft niet altijd het meeste effect. Het risico bestaat dat uw accommodatie 'verdwijnt' in het enorme aanbod. Op weekendhotel.nl worden bijvoorbeeld alleen de leukste adresjes geplaatst, waardoor er voor iedere accommodatie genoeg aandacht is.

Gratis internetvermelding

Ga zorgvuldig om met uw marketingbudget, wanneer u een bed en breakfast gaat starten. Sommige websites bieden een gratis naamsvermelding. Wij raden aan in begin vooral met dit soort gratis vermeldingen te werken en slechts op enkele websites een abonnement af te nemen. Gebruik voor de selectie eerder genoemde richtlijnen. Kies voor websites die goed gevonden worden én betaalbaar zijn. De

duurste vermeldingen bieden niet altijd het gewenste rendement.

mooistehotels.eu
charmio.nl
bedandbreakfastonly.nl
bedandbreakfast.be

N.B. Wees op uw hoede wanneer u een abonnement afsluit. Veel nieuwe websites (bijv. bedandbreakfastdvd.nl / bedandbreakfastveiling.nl) redden het niet en gaan na korte tijd offline; erg zonde van uw investering. Kies voor een website die al enige tijd bestaat.

Boekingsites

Een andere mogelijkheid naast adverteren is om uw kamers boekbaar te stellen via een (hotel) boekingsite. Een vermelding op deze sites kost doorgaans niets, maar een nadeel zijn de commissies die je als hotel-eigenaar moet betalen over je inkomsten. Vooral vanwege de lagere kamerprijzen in B&B's zijn deze commissies (ca.14%) een te grote afdracht voor een B&B-eigenaar. Een ander nadeel van een aantal boekingsites zijn de reserveringskosten die gasten extra moeten betalen. In verhouding met de kamerprijs van een B&B zijn die reserveringskosten dan redelijk hoog.

Verhuren via Airbnb



Toch kan het de overweging waard zijn om te kijken naar boekingsites extra gasten aan te trekken. Een leegstaande kamer kost immers altijd meer dan een verhuurde. De laatste jaren is het platform van Airbnb enorm gegroeid. Als verhuurder betaalt u een kleine commissie over uw inkomsten, de meeste kosten komen voor rekening van de klant. Via Airbnb kunt u een internationale doelgroep bereiken. Ga naar ons artikel over [verhuren via Airbnb](#) om hierover meer te lezen. Wij helpen u graag op weg!

Verhuren via Bedandbreakfastboeken.nl

Om in te spelen op de bestaande nadelen voor B&B's bij de huidige hotelboekingsites, is de website www.bedandbreakfastboeken.nl opgericht. De

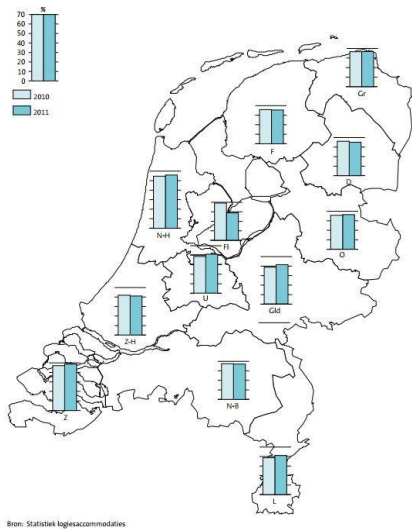
website werkt zonder commissies en heeft aangepaste (gunstige) boekingskosten. Een vermelding op de site is voor B&B-eigenaren zeer betaalbaar in vergelijking met andere grote websites. Er is een boekingsvermelding met geautomatiseerde bevestigingen e.d. mogelijk, maar u kunt ook kiezen voor de standaardvermelding, waarbij al het contact rechtstreeks tussen u en de gast verloopt via een contactformulier op uw pagina. Kosten? Slechts €35,- per jaar, inclusief 21% btw.

Uw eigen B&B website?

Bijna iedere Bed and Breakfast-houder heeft een eigen website om de gast een indruk te geven van wat hij/zij te bieden heeft. Naast informatie van de accommodatie wordt vaak een fotoboek op de site geplaatst. Via een contactformulier kunnen gasten dan contact opnemen met een reserveringsvraag of er wordt een link geplaatst naar het reserveringssysteem op een externe verzamelwebsite zoals bedandbreakfastboeken.nl. B&B Reserveringen is gespecialiseerd in de marketing voor Bed and Breakfast en biedt de mogelijkheid gebruik te maken van gunstigere tarieven voor de realisatie van een B&B-website. Onderstaand moderne ontwerp werd geleverd door ons team. Neem gerust contact met ons op, wanneer u geïnteresseerd bent in een eigen website voor uw B&B.



Cijfers Toerisme in Nederland



Het Centraal Bureau voor de Statistiek heeft onder de titel 'Toerisme en recreatie in cijfers 2012' een rapport uitgebracht met interessante statistische gegevens die van belang zijn bij het vormen van plannen voor uw Bed and Breakfast. Het rapport biedt geen specifieke gegevens over Bed and Breakfast, maar bevat toch interessante gegevens als u zich wilt oriënteren bij de start van een B&B.

Zo zijn er gegevens over de bezettingsgraad van accommodaties, het aantal Nederlanders dat in Nederland vakantie viert en het aantal

buitenlandse gasten dat ons land jaarlijks ontvangt. Gebruik de gegevens bijvoorbeeld voor het schrijven van uw ondernemingsplan.

Gemeentelijk beleid

Iedere gemeente hanteert in Nederland momenteel een eigen beleid als het gaat om regelgeving voor Bed en Breakfast-accommodaties. Informeer daarom bij uw gemeente wat het beleid is / wat de voorwaarden zijn omtrent het starten van een Bed and Breakfast.

Gemeentelijk beleid Bed en Breakfast Amsterdam

Een vraag die wij regelmatig ontvangen is: 'Wat zijn de voorwaarden om in een woning een bed and breakfast te beginnen in Amsterdam?' We raden aan voor wijzigingen en aanvullingen op deze informatie altijd contact op te nemen met de Gemeente Amsterdam. Wij ontvingen van de Gemeente Amsterdam de volgende basisvoorwaarden voor het starten van een B&B in Amsterdam.

- Een Bed and Breakfast moet u van tevoren bij uw stadsdeel aanmelden.
- U moet een boekhouding bijhouden over uw Bed and Breakfast-activiteiten.
- U mag in een Bed and Breakfast geen alcohol tegen betaling schenken.
- Maximaal 40% van het vloeroppervlak van de woning mag gebruikt worden voor B&B-doeleinden.
- Er mogen maximaal vier gasten tegelijk worden ontvangen.

Gemeentelijk Bed en Breakfastbeleid Eindhoven

Iedere gemeente heeft zoals gezegd de vrijheid om zijn eigen beleid te voeren omtrent het starten van een Bed & Breakfast. Het Eindhovens Dagblad maakte een video van de regelgeving over het starten van een B&B in Eindhoven.

Stappen beginnen Bed and Breakfast



In dit stappenplan zal worden ingegaan op de vraag „Waar moet een bed en breakfast in Nederland aan voldoen?“. Er heeft sinds 2000 een sterke groei van bed en breakfasts in Nederland plaatsgevonden en ook nu nog zijn er veel mensen die plannen hebben om te starten met een bed en breakfast. Wil je dus als starter succes hebben en je doel bereiken, of dit nu is in inkomen voorzien of meer contact met mensen, er zijn een heleboel factoren waarmee rekening dient te worden gehouden. Niet alle

regels zijn verplicht en ook per gemeente kunnen er verschillen zijn.

Inschrijving KVK en Belastingdienst

Wanneer men een bed and breakfast bedrijfsmatig gaat exploiteren, dient men zich in te schrijven in het Handelsregister van de Kamer van Koophandel. Deze instantie stuurt je gegevens automatisch door aan de Belastingdienst.

Bestemmingsplan

De vestiging van je bed and breakfast moet passen in het bestemmingsplan van de gemeente. Als dit niet het geval is, kun je een verzoek indienen tot wijziging van het bestemmingsplan of het aanvragen van een omgevingsvergunning voor het handelen in strijd met regels ruimtelijke ordening. Om teleurstelling en problemen te voorkomen is het aan te raden je vooraf even te melden bij de gemeente om de zaken te doorlopen. Het is namelijk van het gemeentelijk beleid afhankelijk in welk bestemmingsplan een B&B al dan niet past.

Vergunning voor verbouwen aanvragen

Voor het bouwen, verbouwen en slopen van het pand dien je een in de meeste gevallen omgevingsvergunning aan te vragen bij de gemeente. Je mag niet aan de slag gaan, als je geen vergunning van de gemeente hebt gekregen. Controleer ook altijd meteen of er ook een omgevingsvergunning voor de activiteiten slopen en handelingen met gevolgen voor beschermde monumenten moet worden aangevraagd.

Vergunning voor brandveilig gebruik

Je bent verplicht om bij de gemeente een vergunning voor brandveilig gebruik aan te vragen wanneer er *meer dan tien personen* tegelijk bij jouw bed and breakfast kunnen verblijven. Indien er minder dan tien personen tegelijk verblijven, dan kun je op dit gebied voorlopig volstaan met een gebruiksmelding.

Melding milieubeheer

Als je een eigen bed en breakfast begint, dan krijg je te maken met milieuregels. Onder het woord milieuregels worden onder andere de regels op het gebied van afvalverwerking, geluidsvoorschriften en energie bedoeld. Hiervoor dien je geen speciale omgevingsvergunning aan te vragen, maar het is wel belangrijk om hier een melding van te maken bij de gemeente.

Hygiënecode opstellen

Je dient te beschikken over een goedgekeurde hygiënecode of een geldig HACCP-plan wanneer je eet- en drinkwaren voor de gasten wilt bereiden. Bij een eigen bed en breakfast is dit eigenlijk altijd wel het geval. Het woord bed en breakfast zegt het natuurlijk al, het verblijf is (vrijwel altijd) inclusief een heerlijk ontbijt. HACCP-plan staat voor Hazard Analysis Critical Control Points. Het is een analyse van kritische punten waarop je extra moet letten met betrekking tot voedselveiligheid. Kijk voor het samenstellen of opstellen op de website kenniscentrumhoreca.nl.

Nachtregister opstellen

Wanneer je overnachtingen aanbiedt, ben je in bepaalde gevallen ook verplicht om een doorlopend nachtregister bij te houden met gegevens als naam en woonplaats van de gast, dag van aankomst en vertrek en soort reisdocument. Deze gegevens

kan de gemeente bijvoorbeeld nodig hebben voor het heffen van toeristenbelasting. Het bedrag van de toeristenbelasting is per gemeente verschillend.

Maatregelen legionellapreventie

Als je in je Bed and Breakfast een logiesfunctie voor meer dan vijf personen hebt, dan ben je verplicht om legionellapreventiemaatregelen te treffen. Legionella is een voor sommige doelgroepen gevaarlijke infectie van de luchtwegen. Deze bacteriën kunnen zich onder meer ontwikkelen in leidingwater en zwem- of badwater.

Overige stappen

Bovengenoemde stappen zijn het meeste van belang wanneer men een eigen bed and breakfast wilt beginnen. Het is van belang om je te melden bij de Kamer van Koophandel en dat verdere vorderingen bij de gemeente gemeld en besproken worden. Uiteraard zijn er ook nog verschillende andere stappen, maar deze zullen niet standaard voor iedere Bed and Breakfast van belang zijn. Bijvoorbeeld een drank- en horecaverunning, een aanwezigheidsvergunning voor kansspelautomaten, een logboek voor speeltoestellen, licenties voor muziekgebruik en reproductie.

Drankenvergunning

Je dient als eigenaar van je bed and breakfast wettelijk gezien te beschikken over een geldige drank- en horecaverunning, wanneer je alcoholische dranken tegen betaling wilt verstrekken. Deze vergunning kan worden aangevraagd bij de gemeente.

Speeltoestellen

Wanneer de doelgroep van uw Bed and Breakfast (o.a.) gezinnen met kleine kinderen is en je graag speeltoestellen wilt plaatsen, dien je hiervoor een speciaal logboek bij te houden. Hierin vermeld je de keurings- of onderzoeksgegevens en geef je informatie over het onderhoud en mogelijke ongevallen.

Muziek in uw B&B?

Als je in het openbaar muziek wilt afspelen, moet je je aan een aantal regels houden en dus toestemming hebben. Buma en Sena regelen deze toestemming in Nederland door het uitgeven van licenties. Om kopieën te mogen maken van

auteursrechtelijk beschermde werken, moet je een jaarlijkse vaste vergoeding betalen aan de Stichting Reprerecht.

De bovenstaande paragrafen zijn geschreven door Lynn Kroppen (studente Gilde Opleidingen, studierichting Toerisme) in het kader van haar onderzoek met als onderwerp 'Bed & Breakfast'. Zij deed dit met behulp van o.a. het stappenplan bed & breakfast starten (Ondernemersplein 2015) en de ondersteuning van Bedandbreakfastboeken.nl. De stukken zijn exclusief ter beschikking gesteld aan en bewerkt door Bedandbreakfastboeken.nl. Net als alle andere stukken op onze website zijn de teksten auteursrechtelijk beschermd.

Alle pagina's van deze website, zijn auteursrechtelijk beschermd. De teksten zijn dan ook beschermd met copyright en mogen zonder uitdrukkelijke schriftelijke toestemming van de rechthebbende (Bedandbreakfastboeken.nl) niet gekopieerd, overgenomen of anderszins gebruikt / vermenigvuldigd worden. De rechthebbende heeft haar uiterste best gedaan de informatie zorgvuldig samen te stellen, maar aanvaardt geen aansprakelijkheid voor eventuele gevolgen bij het gebruik van deze informatie, ook niet wanneer deze onjuist blijkt te zijn.