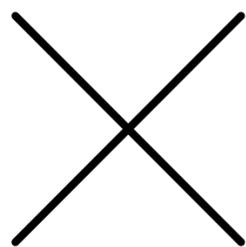
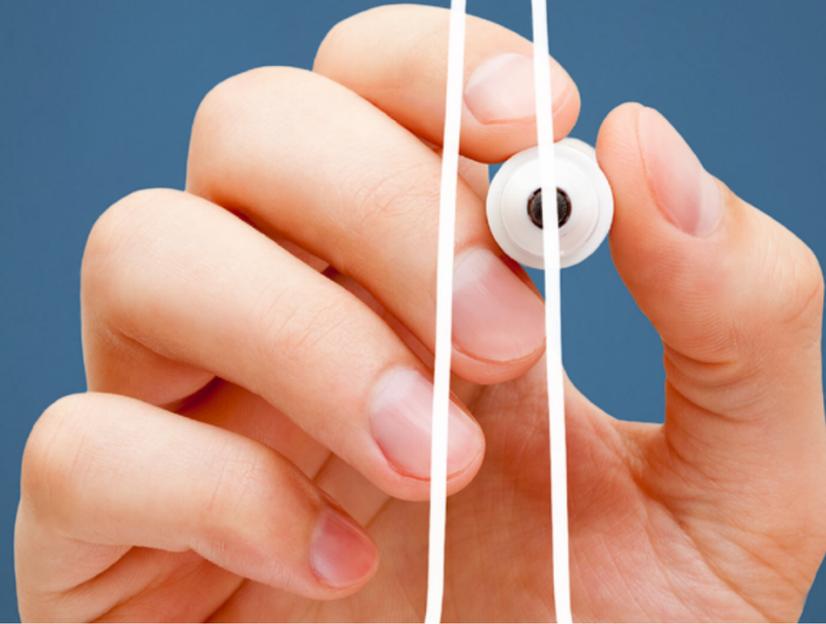


COMMENT FAIRE ÉVOLUER ET OPTIMISER SA TARIFICATION



**Livradois-
Forez** PARC NATUREL
RÉGIONAL
EN AUVERGNE
MAISON DU TOURISME

TOUR DE TABLE



PRICING ET TARIFICATION DYNAMIQUE

**QUEL PRIX PROPOSER ET COMMENT
FAIRE EVOLUER SA TARIFICATION
POUR OPTIMISER SA RENTABILITÉ**

FAIRE ÉVOLUER SES TARIFS



Pour optimiser
sa rentabilité

Pour répondre
à un "besoin"
client au
meilleur tarif

La tarification dynamique - notion de "Yield Management"

Faire varier son prix en fonction du comportement des consommateurs : plus ou moins de demandes en fonction de différents critères

Le prix est en mouvement jusqu'à atteindre un équilibre



DEVINETTE

QUEL EST LEUR
POINT COMMUN ?



Hébergeur

Fleuriste



Poissonnier

RÉPONSE : LE PRODUIT



Hébergeur

**NOUS VENDONS UNE
"DENRÉE PÉRISSABLE"**



Fleuriste



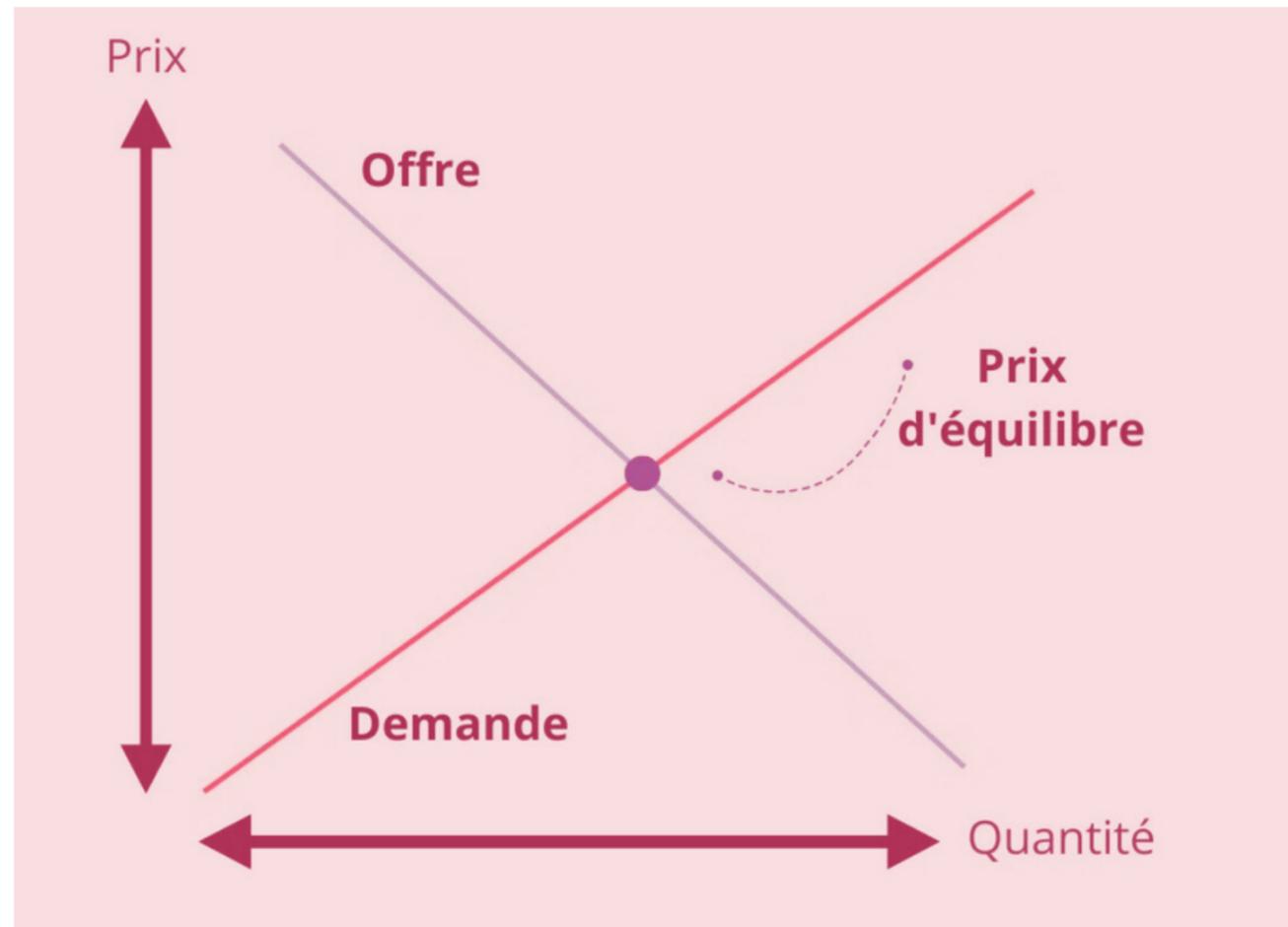
Poissonnier

Pour une période donnée, les nuitées, semaines non vendues, ne le seront pas la période suivante --> optimiser leur vente

LE PRIX D'ÉQUILIBRE

Lorsque le prix augmente, le nombre d'acheteurs potentiels diminue

Le "juste" prix se trouve au croisement



Un bon prix

Pour
l'entreprise

Pour le client

et cohérent
avec le
marché



COMMENT FAIRE POUR FAIRE EVOLUER SES TARIFS DE FAÇON OPTIMISÉE ?

Exemple des compagnies aériennes - trains - grandes chaînes hôtelière -> utilisation de logiciels d'optimisation en temps réel

A notre échelle, besoin de connaître quelques indicateurs :

- Les événements majeurs locaux qui génèrent de la demande
- Les dates clés types vacances scolaires, fêtes,
- Les comportements d'achat de NOS clients (last minute, en avance, nuit seule, séjour court, long, conditions d'achat NANR* ...)
- Ce qui se fait chez nos concurrents
- Notre prix de "référence" (cf la précédente session)

*Non annulable non remboursable

Comportement sur internet

Dans un même avion/hotel, tout le monde n'a pas payé le même tarif

VOS PRATIQUES DE VARIATIONS DE TARIFS

Je ne change pas vraiment

Je baisse en basse saison

Je monte en haute saison

Je pratique du lastminute et early booking

Je mets en place des mini de séjour

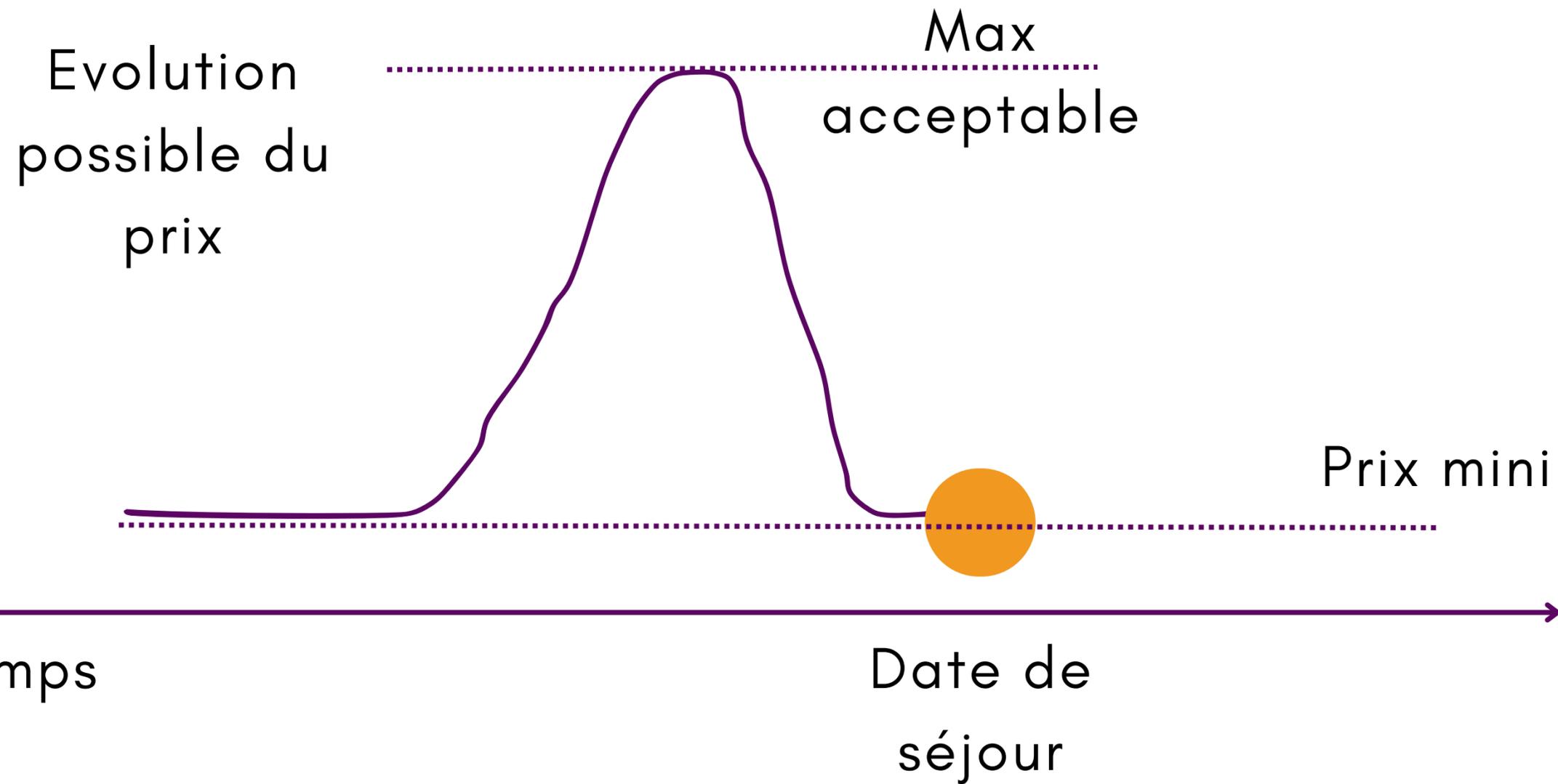
Je fais des "packages"

Je propose des réductions/remises

Et chez vous?



COURBE D'ÉVOLUTION D'UN TARIF DONNÉ VS DATE DE SÉJOUR



Early booking

Last-minute



EVOLUTION DES TARIFS EN COURS D'ANNÉE

En fonction du niveau d'activité
Haute, moy, basse - Très haute saison

2023						
DECEMBER						
SUNDAY	MONDAY	TUESDAY	WEDNESDAY	THURSDAY	FRIDAY	SATURDAY
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						



EVOLUTION DES TARIFS EN COURS D'ANNÉE

Cas particulier de l'insolite

Souvent un tarif élevé avec des tarifs qui augmentent et des conditions qui se durcissent sur les période de forte attractivité : fêtes, week-end, St Valentin ...



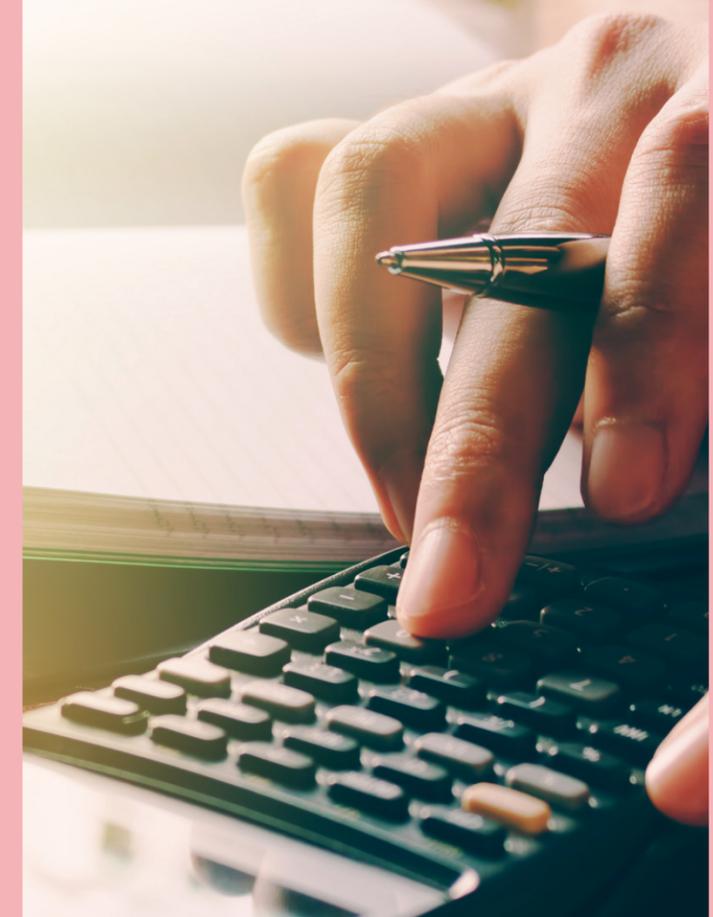
POUR AMELIORER SA RENTABILITÉ ET SÉCURISER LES RÉSERVATIONS

Proposer des “packages” : avec repas, activités sur place, privatisation

Proposer des séjours plusieurs semaines consécutives, plusieurs nuits

Faire varier ses conditions de réservation et d'annulation

Proposer des remises à une population donnée (pro, newsletter, fidélisation, ...)



A VOUS DE JOUER

Un certain nombre des suggestions sont disponibles sur les systèmes de vente en ligne type Open-system (voir avec Christophe)

Analyser le comportement de votre clientèle

Connaitre son prix de base /produit ou service

A VOUS DE JOUER

Identifier les différentes périodes d'activités et définir le nombre et date de "saison"

Identifier les évènements locaux : salon, foire, ...



Définir sa grille tarifaire et ses conditions de réservation

QUESTIONS ?

PROCHAINE ETAPE

**Mettre en application,
tester et améliorer ;-)**

Des questions ou besoin d'approfondir de
façon individuelle 🖱️

veronique.vernat@gmail.com

0618828259

VVConsulting - Business&Marketing digital

Délégation

Formation

Accompagnements personnalisés



