Développez votre chiffre d'affaires avec le Revenue Management

Comment développer le chiffre d'affaires de son camping sans avoir à investir dans un agrandissement ou la création de nouveaux services ? En faisant appel à Optimiz'Up, société de conseil en Revenue Management.
Fondée par Hortense Pivert, experte en analyse de données et yield management, Optimiz'Up met à la portée des campings indépendants ou groupes régionaux les solutions qui font déjà leurs preuves dans les plus grands groupes du secteur.

Qu'est ce que le Revenue Management et pourquoi avoir créé Optimiz'Up ?

Hortense Pivert : *Le Revenue Management est un ensemble de méthodes permettant d'augmenter le chiffre d'affaires en déterminant le prix le plus juste pour chaque prestation, à chaque période de l'année, en s'appuyant sur des calculs et des statistiques autour des variables prix et rem- plissage (sur tableur ou sur des logiciels spécialisés). Il est utilisé par les compagnies aériennes et les grands groupes hôteliers depuis des décennies car ces sociétés ont compris que cela fonctionne vraiment.*
Depuis moins de dix ans cette fonction a fait son entrée dans le secteur d'hôtellerie de plein-air mais seuls les grands groupes ont les moyens de l'intégrer en interne. J'ai décidé de créer Optimiz'Up après quinze ans passés à affiner mon expertise au sein de services de Revenue Management dans de grands groupes du secteur du tourisme.
Les trois dernières années, en particulier, j'ai travaillé à la mise en place du Revenue Management chez Vacanselect et cela m'a donné envie de mettre mon expertise au service de campings indépendants qui jusqu'à présent n'avaient pas accès à ce levier d'optimisation.

Quels sont les différents services que vous proposez ?

H.P : *Je recommande généralement de commencer par un audit commercial : c'est une première étape importante. A partir des réservations, des tarifs et d'autres données des exercices précédents, je fais une analyse précise et synthétique de l'activité de l'établissement à l'aide du meilleur logiciel du marché avec qui je travaille en partenariat (RevBell de la société N&C). Et je livre alors les premières recommandations. Ensuite, selon les souhaits et les besoins de mon client, j'établis une nouvelle grille tarifaire (Pricing) ou une tarification dynamique (Yield) c'est à dire évolutive en fonction de l'offre et de la demande, avec des modifications hebdomadaires. Dans tous les cas, les résultats sont au rendez-vous ! L'exploitation par le Revenue management des données de tarif et de remplissage est un levier très puissant de développement : les campings qui ont fait appel à Optimiz'Up ont tous vu leur chiffre d'affaires progresser, de 5 à 15% en un an.*

Si le Revenue Management est si efficace, pourquoi y a-t-il des réticences ?

H.P : *Contrairement à une idée partagée encore par certains, le Revenue Management ne consiste pas à baisser les tarifs. Cela irait à l'encontre du but recherché qui est d'augmenter le chiffre d'affaires.*
Il s'agit au contraire plutôt de les augmenter quand la demande est là, progressivement et de façon ciblée. Ainsi les clients ayant réservé tôt ne se sentent pas lésés. Une autre réticence respose sur l'idée que l'intégration du Revenue Management pourrait être compliquée.
Avec Optimiz'Up c'est simple, les établissements qui m'ont fait confiance peuvent en témoigner !

Hortense Pivert, fondatrice d'Optimiz'Up
DESS Yield Management et Marketing des services en poche, Hortense Pivert a conçu et installé pendant quinze ans, dans le secteur touristique (Intercontinental Hotel Group, Nouvelles Frontières, Ebookers, Tohapi), des solutions de remplissage et d'optimisation du chiffre d'affaires. Des compétences et des outils performants qu'elle met aujourd'hui au service des gestionnaires de campings indépendants ou de groupes de taille intermédiaire. Des campings indépendants Sunêlia, le groupe hollandais RCN et le groupe Vagues Océanes lui ont déjà témoignés leur confiance et ont vu grâce à son expertise leur chiffre d'affaires augmenter.

www.optimiz-up.com

PHOTO PUB & Cie - photo pub.com