

Quelques méthodes qu'utilise



pour augmenter votre chiffre d'affaires.

Le Revenue Management c'est

Définir le bon prix
pour le bon produit
au bon moment
et au bon client !

Avec un objectif : maximiser le revenu !



2



Votre chiffre d'Affaires N-2 vs N-1 puis N



Votre occupation N-2 vs N-1 ... puis N



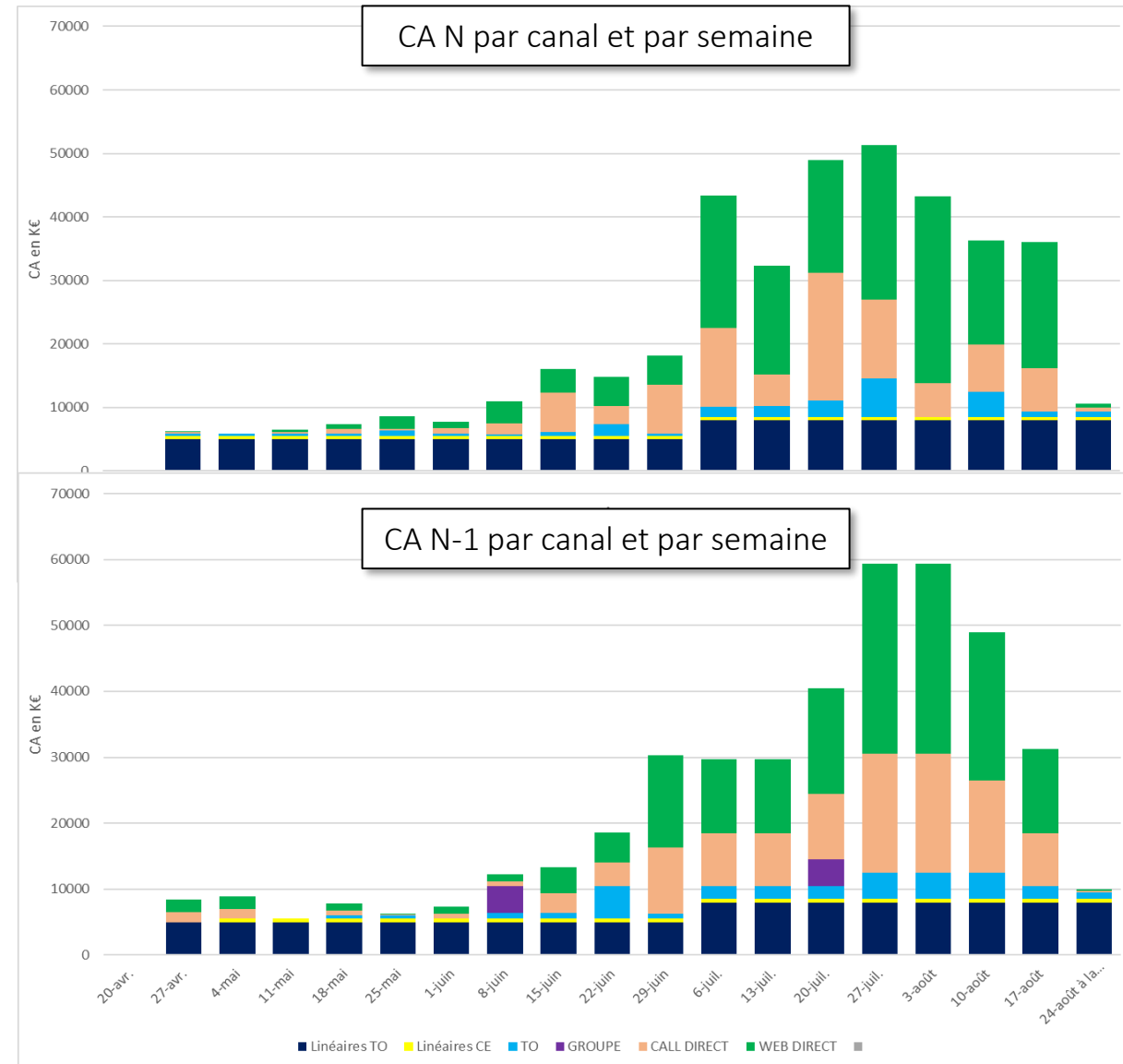
Votre rythme de réservations N-2, N-1 et N



Votre tarification N-1 et N

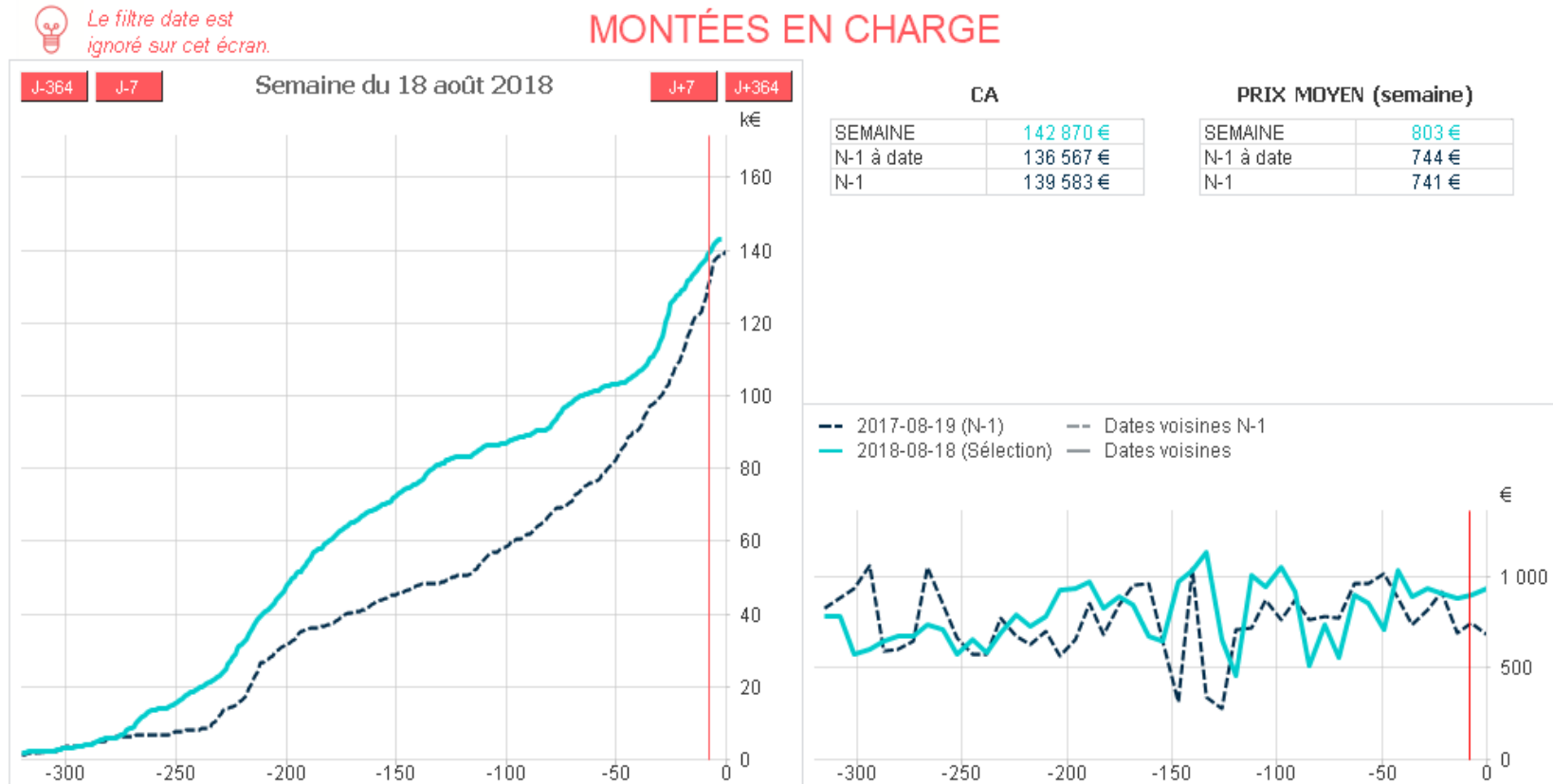
CA N comparé à N-1 à la même date

✓ Analyse par Canal de vente



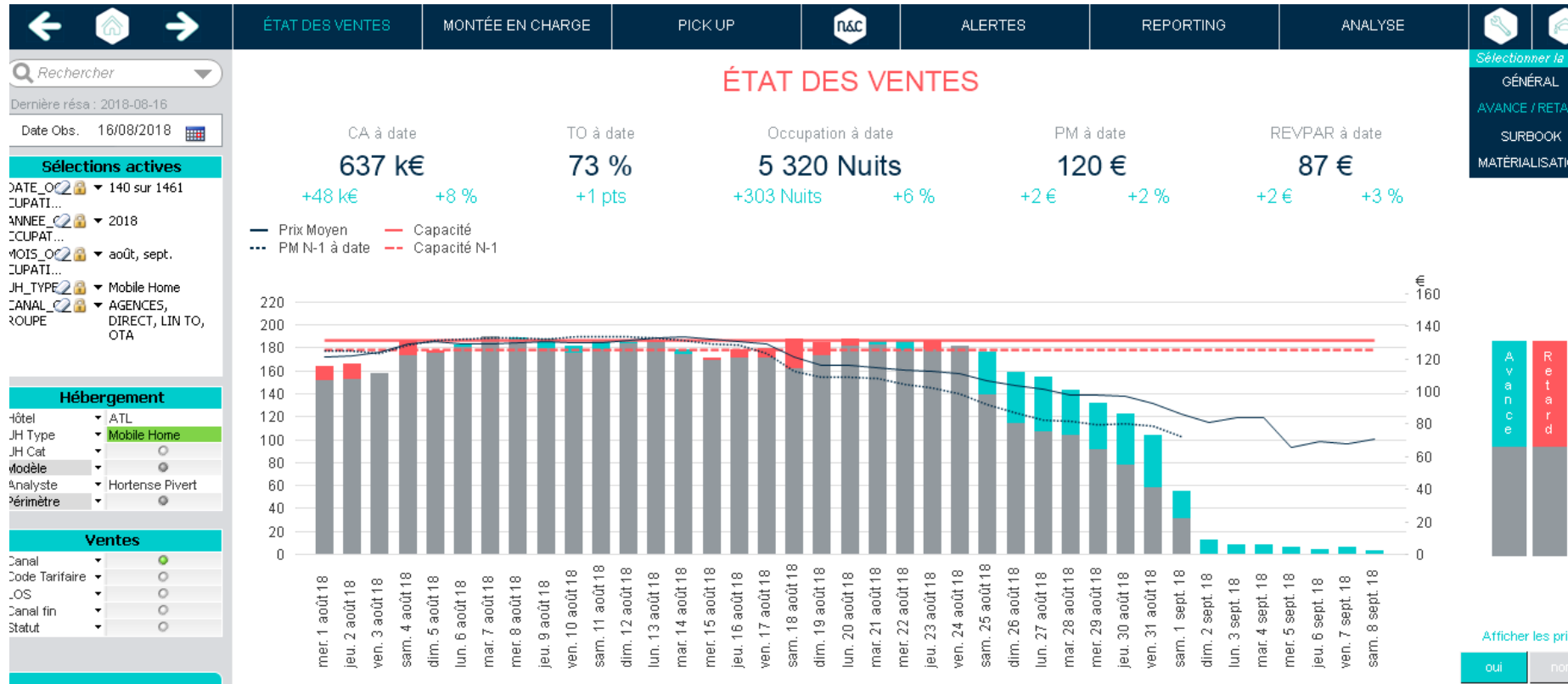
4

✓ Montée en charge du CA sur une semaine type



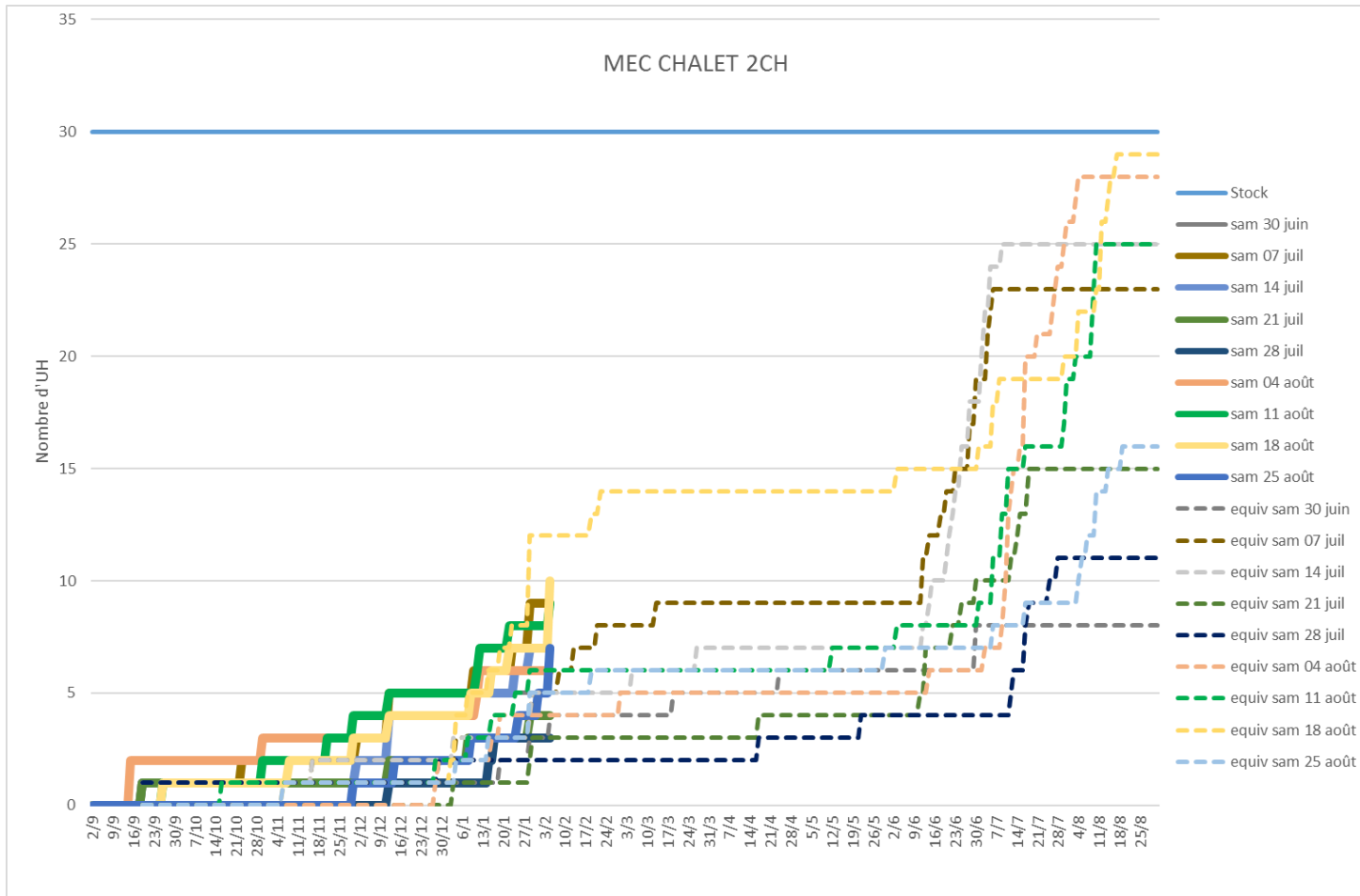
Occupation N comparée à N-1 à la même date

✓ Analyse de l'occupation soit par jour, soit par semaine, soit par typologie



6

✓ Rythme des réservations : exemple 1



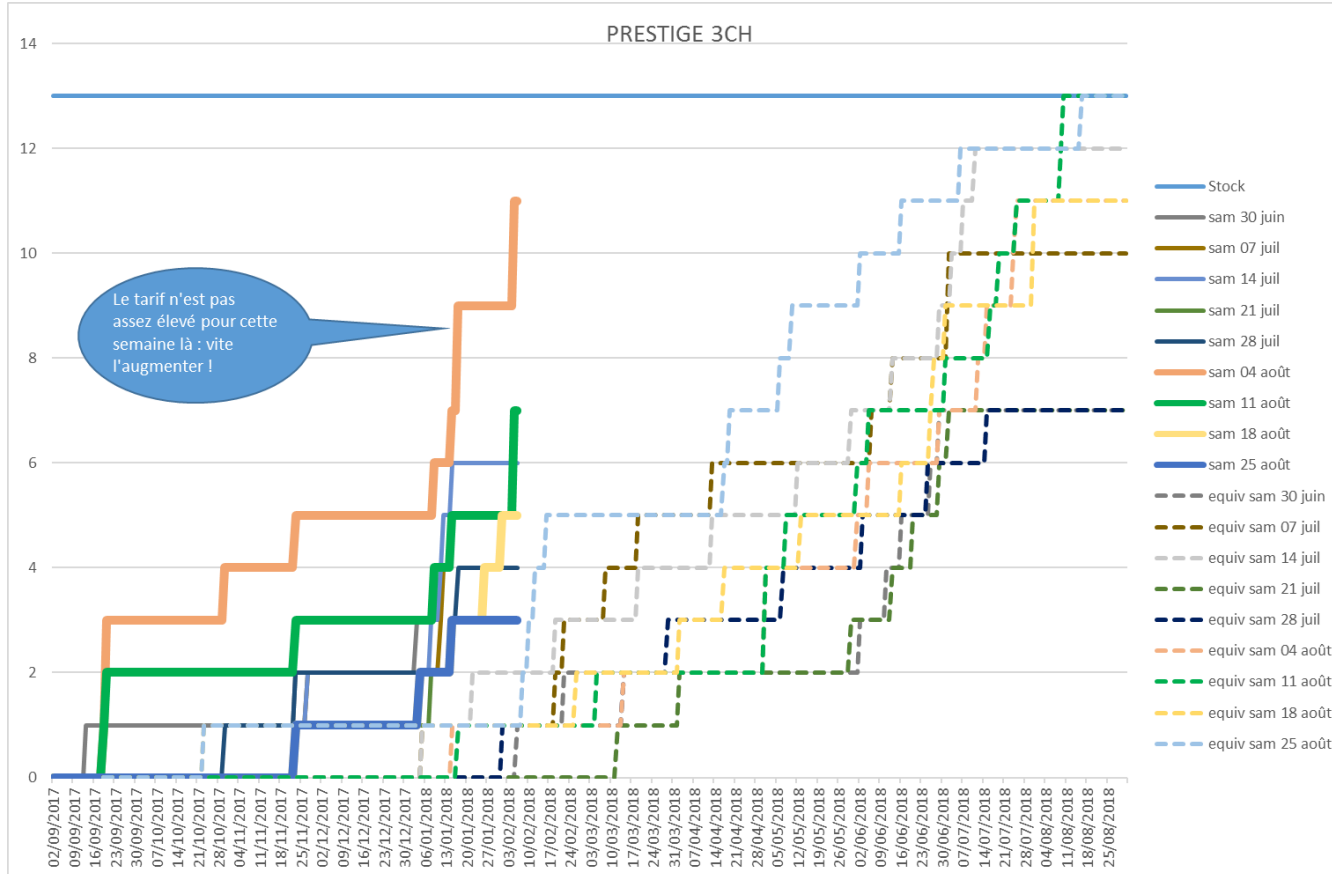
MEC = Montée en charge

Dans cet exemple le rythme de vente N est plus encourageant de celui de N-1.

Les prix sont à surveiller mais semblent correspondre à la demande.



✓ Rythme des réservations : exemple 2



Dans cet exemple le rythme de vente de N est **trop rapide** par rapport à N-1.

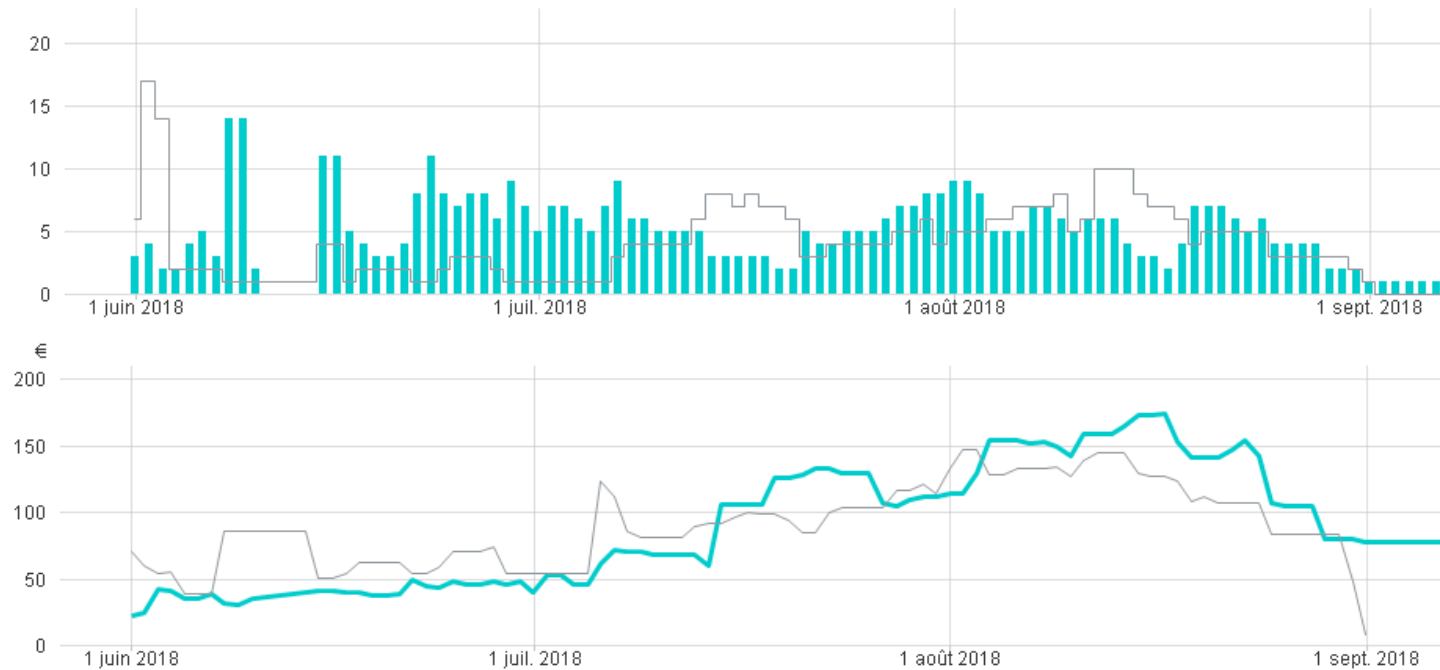
Les tarifs ont été fixés trop bas.
Ils doivent être augmentés rapidement (ils auraient dû l'être plus tôt...)



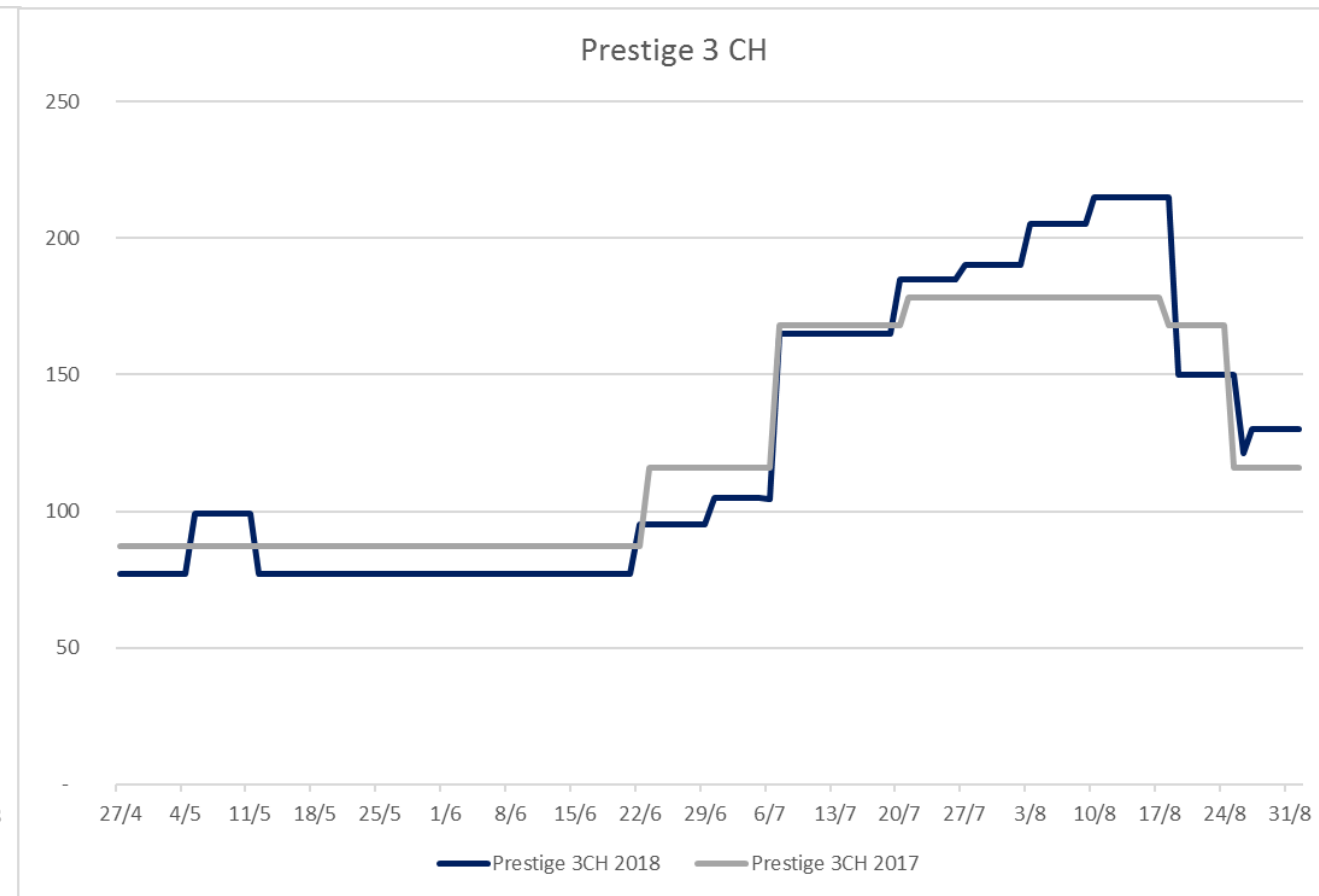
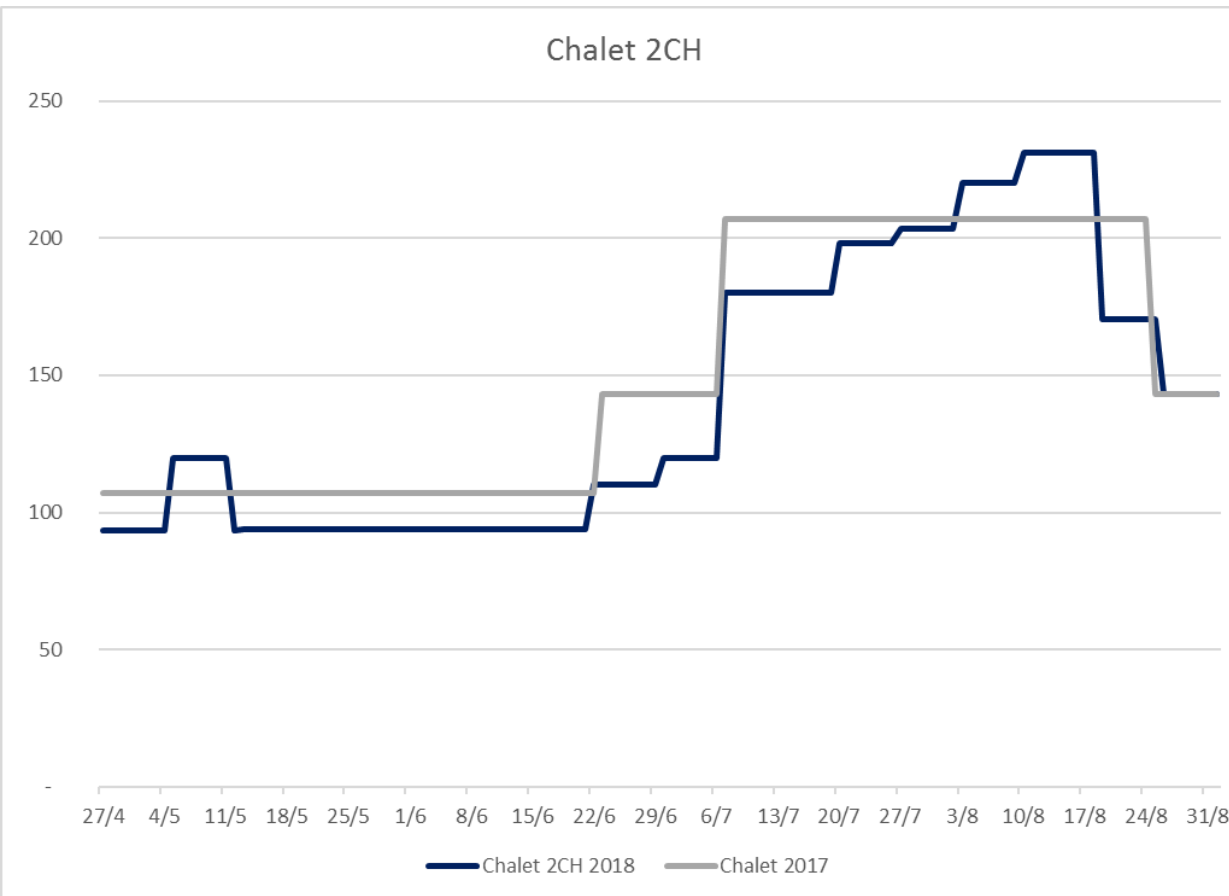
Rythme des réservations sur les 7 derniers jours en vue « Pick-up »

PICK UP PAR DATE D'OCCUPATION

Pick Up N	PM N
494 Nuits	89 €
Pick Up N-1 à date	PM N-1 à date
393 Nuits +26 %	101 € -12 %

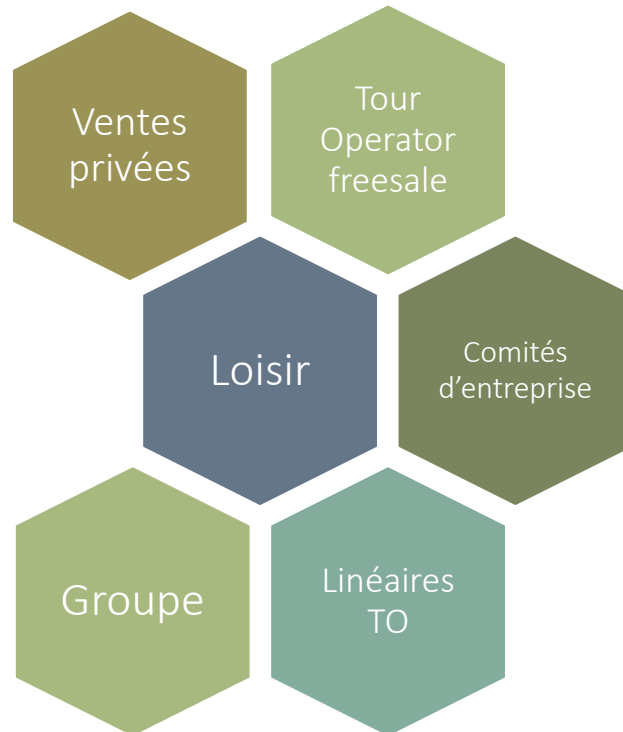


Evolution des tarifs catalogue N vs. tarifs catalogue N-1

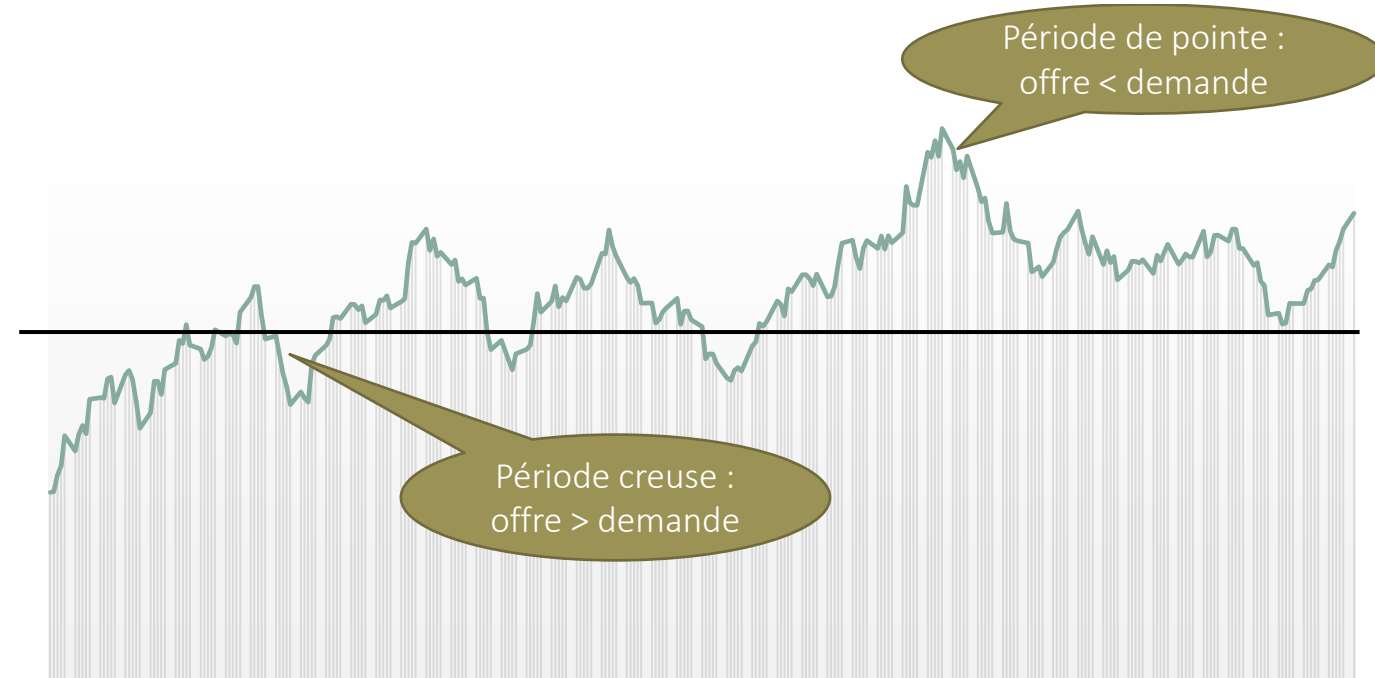


Le **Mix Canal** consiste à allouer des quotas de vente par canal.

En fonction de la demande les canaux seront ouverts ou fermés.



- Quand la période est de pointe, les canaux qui rapportent le moins sont **fermés**.

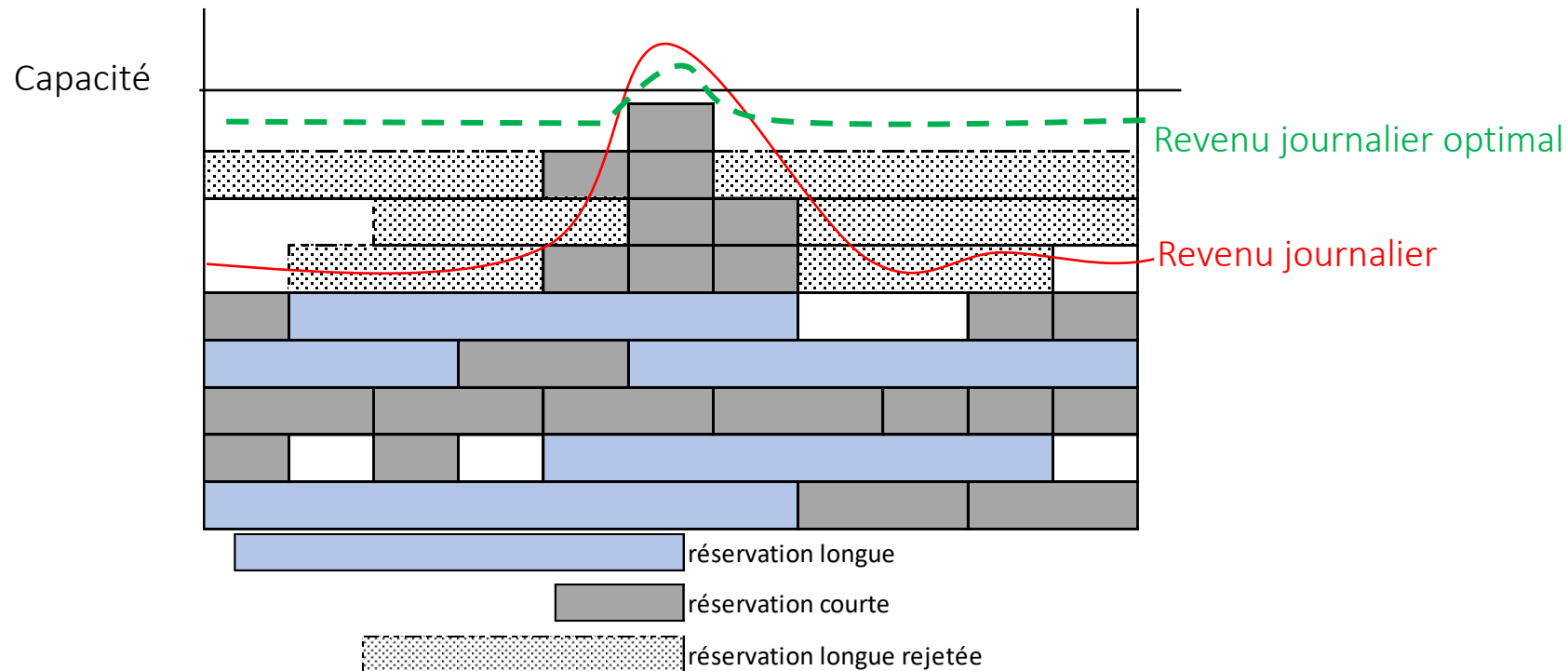


Quand la période est creuse, tous les canaux sont ouverts. On peut même faire des actions promotionnelles pour stimuler la demande.

11

En période de pointe, les demandes clients entrent en compétition : attention aux courts séjours (week-ends) pouvant cannibaliser des longs.

- Solution 1 : limiter les durées de séjour à « minimum x nuits » ou encore limiter les jours d'arrivée.
- Solution 2 : autoriser les courts séjours moyennant un tarif qui compense le refus du long séjour.



12



vous garantit une hausse de 5% minimum de votre chiffre d'affaires (à périmètre constant bien entendu!) avec ses méthodes. Lancez-vous dans le projet !

Merci pour votre attention