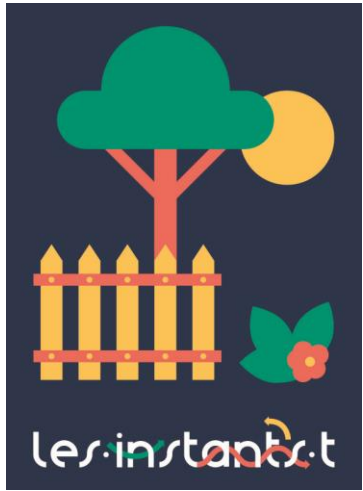




COMPTE-RENDU

Le 17 mars 2022



Ateliers Pratiques

J'optimise mes prix sans y passer mes nuits

Kelly Khau – J'affiche complet

Les points à retenir

1. Le Revenue Management c'est : optimiser le chiffre d'affaires en taux d'occupation, et tout ce qui exerce une influence sur le chiffre d'affaires.
2. Il y a des périodes pour imposer un nombre de nuit minimum.
3. Il faut être en adéquation avec la stratégie tarifaire : peu voire pas exigeant en période de faible demande et très exigeant en période forte.
4. En dernière minute il faut les « libérer » c'est-à-dire ne plus exiger de durée de séjour ou la réduire. Cela permet d'avoir plus de monde et d'être moins exigeant
5. Promotions : identifier si nécessaire, en comparant avec la concurrence par exemple
6. Ne pas hésiter à comparer avec les années passées
7. Découvrir sa limite tarifaire : Essayer de placer ses prix + hauts pendant une période de forte afin de tester le taux de réservation.
8. C'est pendant les périodes de forte affluence que l'on va pouvoir optimiser son revenue management.