

# Politique tarifaire

Définition, mise en place et conseils

# Définition

- Ensemble de données (financières, concurrentielles, méthodiques...) qui va permettre de :
  - 1- définir une stratégie tarifaire cohérente à votre marché
  - 2- faire les meilleurs choix afin d'améliorer la rentabilité de votre établissement
- Enjeux :
  - Optimiser vos actions commerciales et marketing
  - Bâtir une stratégie de fidélisation
  - Générer des retombées économiques
  - Anticiper les nouveaux critères de choix et habitudes des consommateurs

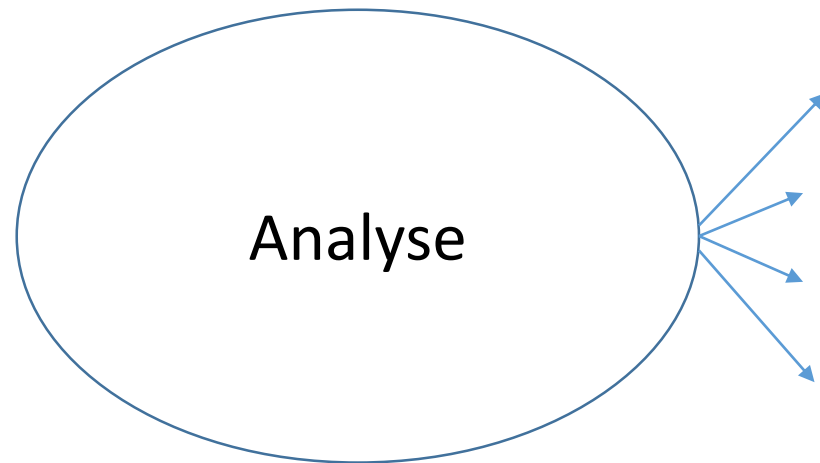
- Utilité

- Aide à faire les bons choix
- Permet d'appréhender les différents partenaires
- Avoir une vision à court terme
- Réaliser une projection financière
- Maitrise sa stratégie
- Favorise l'efficacité de vos actions

Travailler les tarifs en fin de saison permet de réaliser des ajustements.

# Mise en place

- Analyser la saison écoulée (via le logiciel, channel manager, votre équipe)
  - TO, PM, produit hit parade
  - Source des réservations
  - E-réputation (points +, points à améliorer)
  - Clientèle
- Définir les objectifs de la saison N+1
- Analyse de la concurrence
- Travailler sa projection N+1 (prix, TO, CA...)
- Utiliser des outils Yield si nécessaire
- Mise en ligne sur les canaux de distribution



Analyse

Grille tarifaire (site internet, IDS, agences)

Conditions de ventes et d'annulations

Calendrier d'offres, promo, packages

Partenariats

# Conseils

- Travailler en plusieurs temps
- Identifier vos vrais concurrents
- Analyser les offres de transport
- Etudier les méthodes de Yield
- Proposer des offres et conditions de réservations attractives en hiver
- Sensibiliser une personne (chef de réception, adjoint) à la vente