



BILAN DE SAISON

Le workbook

Au-delà des résultats financiers obtenus, je vous propose avec ce workbook, d'aborder le bilan de fin de saison sous différents aspects :

- Points positifs et négatifs
- Difficultés rencontrées
 - Stratégies
- Sentiment général...

Vous n'êtes pas obligé de tout parcourir aujourd'hui ni de répondre dans l'ordre mais **répondez à tous les thèmes** abordés de façon à extraire des éléments essentiels

Never Stop Improving

Etape 1 : Analyse

1- Quels nouveaux tarifs, offres, packages avez-vous créés ?

-
-
-
-
-

Qu'est-ce qui a fonctionné / pas fonctionné et pourquoi ?

bilan +

Ex : forfait découverte → prestations de qualité, pdt original
bonne communication (NL, site...)

bilan -

Ex : tarif NA/NR → bonne vente mais en ligne trop tôt donc PM en
en baisse

2- Avez-vous proposé des nouveautés par rapport à l'année dernière ?

-
-
-
-
-

Si oui, par quels moyens les avez-vous communiquées ?

-
-
-
-
-

3- Relations avec vos partenaires

	ASPECTS +	ASPECTS -
OTA		
Channel Manager		
PMS		
Webmaster		
Chargés de comptes		

	ASPECTS +	ASPECTS -
Fournisseurs		
...		

4- Quelles sont les difficultés rencontrées pendant la saison ?

Problèmes techniques, mauvais temps, fatigue, recrutement....

5- Vos satisfactions ?

Nouvel équipement, mariage organisé, ambiance général dans les services, avis positifs, formation...

6- Que pensez-vous globalement de la saison ?