



# BILAN DE SAISON

*Le workbook*

*Avant de commencer...*

En complément des résultats financiers obtenus, je vous propose avec ce workbook, d'aborder votre bilan de fin de saison sous une approche multi-sujets :

- Général : points positifs, négatifs, satisfaction
- Stratégies : objectifs, cibles, résultats
- Projets 2020 et plus encore

Vous n'êtes pas obligé de tout parcourir aujourd'hui mais en revanche, **répondez de manière précise à tous les thèmes** abordés de façon à extraire des éléments essentiels pour la suite. A vos stylos !

*Never Stop Improving*

# Etape 1 : Analyse tarifaire

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

- 
- 
- 
- 
-

De tous vos tarifs disponibles, lesquels ont 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 d'autres nouveautés (services, prestations) par rapport à l'année dernière ? .

Si oui, lesquelles?. Si non, pourquoi ?

-

-

-

-

-

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		
Agences de voyage		
...		



#### 4- Quelles sont les difficultés rencontrées pendant la saison ?

Problèmes techniques, mauvais temps, recrutement....

## 5- Vos satisfactions ?

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

6- Que pensez-vous globalement de la saison ?

# Etape 2 : Les résultats

## 1- Financiers :

- ✓ Répartition du CA hébergement / partenaires de distribution (site web, OTA, agences..)
- ✓ Montant des commissions versées
- ✓ CA par catégories de chambre
- ✓ Budget marketing et communication / ROI

*C'est à vous !*

## 2- Statistiques

- ✓ Taux d'occupation
- ✓ Segmentation de la clientèle
- ✓ Nationalités
- ✓ PM chambre
- ✓ Produit et tarif « hit parade »

*C'est à vous !*

### 3- Clientèle

- ✓ Qui est-elle : hab, groupe, famille, locaux...
- ✓ Comportement d'achat ( type de produits, prix, dépense moyenne, moyen de réservation...)

*C'est à vous !*

## 4- Visibilité

- ✓ Site internet : stat Google
- ✓ Réseaux Sociaux : Facebook, Instagram, stories, type de publications...
- ✓ OTA : promotions, programme Genius
- ✓ Presse : article, presse nationale

*C'est à vous !*

## Etape 3 : Stratégies 2019

Bon travail !

Les 2 premières étapes sont terminées ; il faut maintenant **lister les stratégies, plans ou idées** que vous avez mis en place dans le but de développer votre activité, votre notoriété, votre visibilité donc d'augmenter vos ventes...

Le tableau va vous permettre d'avoir une vision d'ensemble sur vos organisations et les résultats.





## Etape 4 : Imaginez 2020

*C'est déjà demain !*

Passons à l'après...et oui, pour obtenir des **résultats il faut s'y préparer à l'avance !**

C'est donc le moment de noter toutes vos idées pour 2020 et plus... TOUTES

# 1- Quels sont vos objectifs

- ✓ Nouvelle photo, équipements, développement clientèle italienne

2- Choisissez 5 objectifs de votre liste

<b>OBJECTIFS</b>	<b>MOYENS POUR LES REALISER</b>	<b>BUDGET A Y CONSACRER</b>

3- Quelles sont vos projections de chiffre d'affaire pour 2020 ?

#### 4- Quel est votre planning pour les prochains mois ?

- ✓ Salons spécialisés, repos, lecture pro, formation...

*Avant de terminer...*

Bravo ! Vous avez maintenant tous les éléments en main pour analyser les points forts de votre activité mais aussi les points à améliorer à organiser voire à élaborer.

Si vous souhaitez aller plus loin dans l'analyse de ce bilan de saison ou vous faire accompagner dans le développement de vos projets, je vous invite [à consulter mes services](#), lire mes différents [articles de blog](#) et [publications Facebook](#).

 **Objectif**  
HOTEL

Cécile Descreux

06 45 09 63 13