

Cette fiche vous permettra de situer votre niveau de connaissance et de pratique de l'optimisation tarifaire

Questions	Pas du tout	Un peu	Beaucoup
Je connais les données/statistiques suivantes sur les 2 dernières années : <ul style="list-style-type: none"> - PM - TO - Segment de clientèle - Volumes nuitées / saison - CA hébergement / saison 			
Je tiens un historique provenant de : <ul style="list-style-type: none"> - Réservations en directes - OTA - Agences et autres 			
Je connais les informations suivantes : <ul style="list-style-type: none"> - Taux d'annulation - No-Show - Période de réservations 			
J'ai réalisé mon CA prévisionnel de 2020 en tenant compte des éléments suivants : <ul style="list-style-type: none"> - Concurrence - Historique de mes réservations - Calendrier (événements, jours fériés) - Mes stratégies marketing & commerciales 			
Je connais mes concurrents, leurs offres, leurs produits...			
Je stimule par différents biais (R/S, presse, Newsletter) ce qui génère du CA			
Je connais mon/mes produits et services « hit-parade »			
Je connais la répartition de mon CA par rapport aux différents canaux de distribution			

Mon personnel est sensibilisé à l'utilisation quotidienne du RM			
--	--	--	--

Existe-t-il une différence entre Yield et Revenue Management ?

Je dois afficher les mêmes tarifs, mêmes conditions de ventes et d'annulations sur mon site et toutes les autres plateformes de réservation (OTA) ?