

**QUESTIONNAIRE DE DEBUT DE SESSION**

- 1- Quel est le but de l'utilisation du **Yield Management** ?
  
- 2- Que cherche-t-on à **optimiser** lorsque l'on fait du RM ?
  
- 3- Que signifie **fin de la parité tarifaire** ?
  
- 4- Donner **la définition** des indicateurs suivants : TO, PMC, RevPAR
  
- 5- Pour les **2 exemples, calculez** : le TO, PMC et RevPAR

Exemple 1	Exemple 2
Hôtel A de 25# Tarif 100€ par nuit J'ai loué 15#	Hôtel B de 25# J'ai loué 15# - 4 à 100€, 5 à 120€ et 6 à 150€

6- Mes **concurrents** ?

- Je les connais, je surveille le marché et son évolution
- Je ne m'en occupe pas, mon établissement est unique, je n'ai pas de concurrents
- Je me calque sur leurs tarifs et conditions de vente

7- Baisser son prix permet de **stimuler la demande** ?

Vrai

Faux

Justifiez votre réponse

8- Le **pricing dynamique** c'est :

- Méthode d'optimisation des prix consistant à proposer différents tarifs pour cibler différents segments de clientèle
- Méthode de calcul permettant de comparer 2 demandes sur une même période
- Méthode qui consiste à évaluer la qualité des réservations (segment, tarifs période de séjour)