

QUESTIONNAIRE D'INTRODUCTION – Niveau II

- 1- Quels sont les principes de base du RM
- 2- De quoi est-il question lorsque je parle de « **classe tarifaire** »
- 3- Définir « **mix idéal** », « **allotement** », « **pricing dynamique** »
- 4- Baisser son prix permet de **stimuler la demande** ?
- Vrai Faux

Justifiez votre réponse

- 5- Sur quelles règles reposent la « **tarification différenciée** »
- Analyse, anticipation, prévision, actualisation
 - Produit, grille tarifaire, segments, distributeurs
 - Sensibilité prix, flexibilité étanchéité, dégressivité
 - Produit, prix, place, promotion

6- Mon établissement compte 75 chambres.

Aujourd'hui, j'ai une demande de 2 groupes comme suit :

Groupe 1 = 30 chambres du Jeudi 26 Mai 2022 – 3 nuits

Groupe 2 = 25 chambres du Samedi 28 Mai 2022 – 1 nuit

Groupe 3 = 30 chambre du Mercredi 25 Mai 2022 – 2 nuits

Semaine 21								
		Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
# DISPO		65	65	75	75	75	75	75
RESA CONF	indiv	0	10	10	5	5	5	5
	groupes	25	25	0	0	0	0	20
OPTION	indiv	0	0	0	0	0	0	0
	groupes	20	20	20	25	25	25	25
PICK-UP	indiv	8	8	8	15	15	8	8
	groupes	0	0	0	0	0	0	0

J'accepte le groupe 1,2 ou 3 ; les 3 groupes

Quels outils d'analyse contrôler ?

Sur quels leviers, éléments opérationnels je peux jouer ?

7- Le RevPAR est un **indicateur** :

de performance

de rentabilité

Justifiez votre réponse

8- Comment calculer le **taux de captage** petit-déjeuner ?