



3 étoiles	2 pers	3 pers	4 pers	5 pers	6 pers	8 pers	9 pers	10 pers	12 pers
14/12 au 21/12	190	220	270	310	330	380	415	450	600
21/12 au 28/12	345	400	495	560	630	735	790	850	980
28/12 au 04/01	510	595	730	840	900	1015	1090	1180	1375
04/01 au 11/01	240	275	340	380	415	500	555	600	700
11/01 au 18/01	240	275	340	380	415	500	555	600	700
18/01 au 25/01	240	275	340	380	415	500	555	600	700
25/01 au 01/02	280	330	405	455	475	570	615	660	790
01/02 au 08/02	345	400	495	560	630	735	790	850	980
08/02 au 15/02	535	625	765	865	930	1080	1160	1245	1375
15/02 au 22/02	630	735	900	1020	1090	1270	1365	1465	1615
22/02 au 29/02	630	735	900	1020	1090	1270	1365	1465	1615
29/02 au 07/03	535	625	765	865	930	1080	1160	1245	1375
07/03 au 14/03	345	400	495	560	630	735	790	850	980
14/03 au 21/03	280	330	405	455	475	570	615	660	790
21/03 au 28/03	240	275	340	380	415	500	555	600	700
28/03 au 04/04	190	220	270	310	330	380	415	450	600
04/04 au 11/04	240	275	340	380	415	500	555	600	700
11/04 au 18/04	240	275	340	380	415	500	555	600	700

2 étoiles	2 pers	3 pers	4 pers	5 pers	6 pers	8 pers	10 pers
14/12 au 21/12	170	200	240	265	300	350	400
21/12 au 28/12	300	350	435	485	570	675	725
28/12 au 04/01	450	515	635	725	815	930	995
04/01 au 11/01	220	250	300	340	380	455	500
11/01 au 18/01	220	250	300	340	380	455	500
18/01 au 25/01	220	250	300	340	380	455	500
25/01 au 01/02	250	275	350	395	420	520	560
01/02 au 08/02	300	350	435	485	570	675	725
08/02 au 15/02	475	545	670	750	845	995	1065
15/02 au 22/02	560	640	790	880	995	1170	1250
22/02 au 29/02	560	640	790	880	995	1170	1250
29/02 au 07/03	475	545	670	750	845	995	1065
07/03 au 14/03	300	350	435	485	570	675	725
14/03 au 21/03	250	275	350	395	420	520	560
21/03 au 28/03	220	250	300	340	380	455	500
28/03 au 04/04	170	200	240	265	300	350	400
04/04 au 11/04	220	250	300	330	380	455	500
11/04 au 18/04	220	250	300	330	380	455	500

1 étoile	2 pers	3 pers	4 pers	5 pers	6 pers
14/12 au 21/12	150	170	190	240	270
21/12 au 28/12	275	305	345	430	510
28/12 au 04/01	405	445	510	640	725
04/01 au 11/01	190	220	250	295	335
11/01 au 18/01	190	220	250	295	335
18/01 au 25/01	190	220	250	295	335
25/01 au 01/02	230	250	285	350	395
01/02 au 08/02	275	305	345	430	510
08/02 au 15/02	430	475	535	665	750
15/02 au 22/02	505	555	630	780	880
22/02 au 29/02	505	555	630	780	880
29/02 au 07/03	430	475	535	665	750
07/03 au 14/03	275	305	345	430	510
14/03 au 21/03	230	250	285	350	395
21/03 au 28/03	190	220	250	295	335
28/03 au 04/04	150	170	190	240	270
04/04 au 11/04	190	220	250	295	335
11/04 au 18/04	190	220	250	295	335

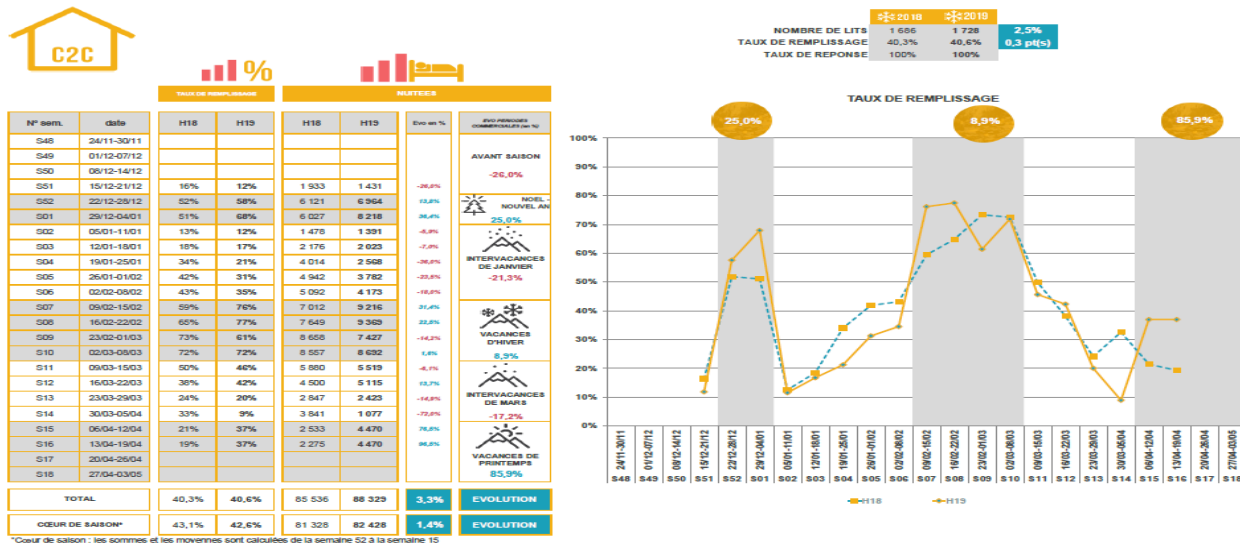
AIDE AU PRICING

1- Analyse du calendrier 2019-2020

- ✓ Les fêtes de fin d'année sont réparties équitablement autour du jour férié placé le mercredi. Pas d'animation tarifaire particulière à mener sur ces périodes
- ✓ C'est la zone C qui débutera les vacances d'hiver (idem saison 2016/17) zone particulièrement difficile à remplir, compétitivité au niveau du tarif attendue
- ✓ Les 2 zones centrales seront accompagnées des Britanniques (2ème sem) et des Belges (3ème sem) celle-ci sera la semaine la plus demandée de l'hiver
- ✓ C'est la zone A qui clôturera la période. Son remplissage se fera sans doute plus sur la dernière minute en fonction des conditions nivologiques
- ✓ Les vacances de Printemps commenceront tardivement à partir du 7 Avril et Pâques sera le 13 Avril

2-Remplissage saison dernière

Vous produisez un tarif en cohérence avec le remplissage du territoire et observez une "dégradation tarifaire" en fonction des périodes de l'hiver.



Sur le tableau ci-dessous la période tarifaire la plus élevée est le cœur des vacances d'hiver (en rouge 100%). Les tarifs des autres semaines se dégradent dans une fourchette de prix qui correspond au remplissage.

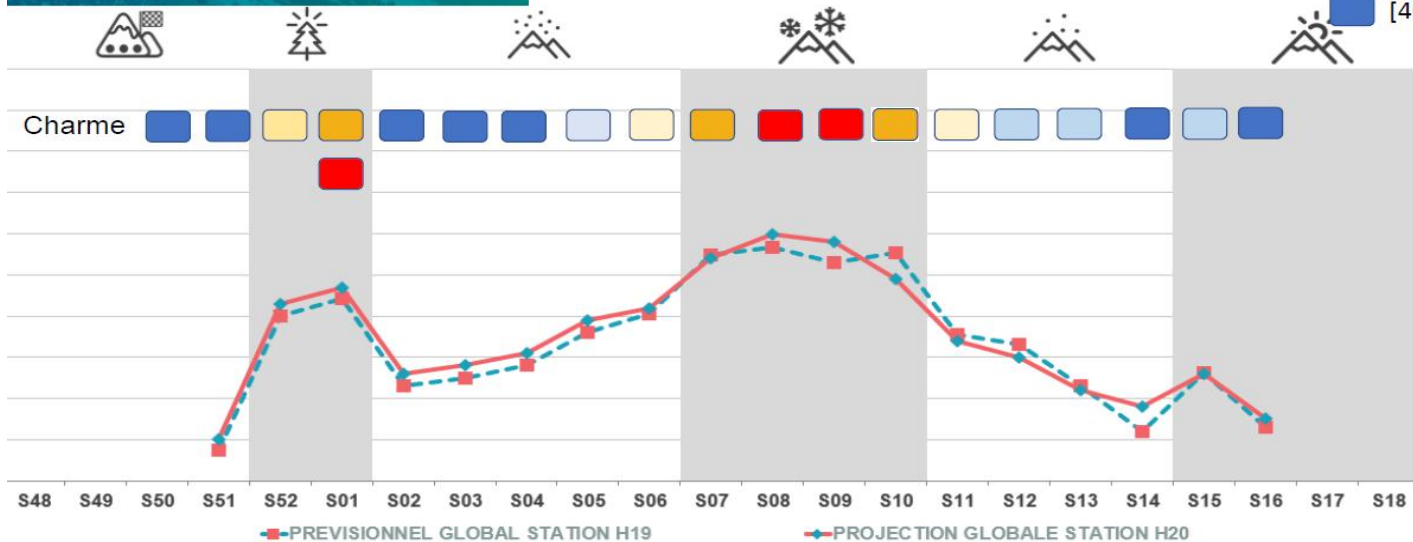
'Aide au pricing' 2019/2020 (proposition)



Haute Maurienne Vanoise Tourisme

VALFREJUS | LA NORMA | AUSSOIS
VAL CENIS | BESSANS | BONNEVAL SUR ARC

- [90-100%]
- [75-89%]
- [51-74%]
- [46-50%]
- [40-45%]



3- Les acteurs économiques locaux et la pratique tarifaire sur les stations concurrentes

Le juste prix dépend aussi de la visibilité de votre offre sur les canaux de distribution. Les comparateurs tarifaires à produits équivalents placeront votre bien soit en début de liste soit très loin.

Attention à ne pas comparer des biens qui ne sont pas de la même catégorie (résidences de tourisme qui offrent d'autres services) et vous démarquer par des engagements de confiance, de qualité.

4- Les points de vigilance

- ◆ Flexibilité des tarifs. Un tarif n'est pas figé pour la saison, il doit pouvoir s'animer en fonction du terme du séjour, des événements, des attentes du client.
 - ◆ Le client est séduit par le descriptif, les photos, les services de qualité proposés par l'hébergeur et la facilité d'accès à l'offre (paiement en ligne).
 - ◆ La distribution de votre offre: méfiez vous des promesses de revenus démesurés, des agences dont l'objectif n'est pas la valorisation de territoire.
- Pensez à vous rapprocher de votre interlocutrice (Bérénice) pour animer votre planning de dispo vers les distributeurs choisis (animreseau@hautemaurienne.com)
- ◆ Pensez à traduire vos descriptifs afin d'être lu depuis les versions GB et NL du site internet.
 - ◆ **TENEZ A JOUR VOS PLANNINGS**