



4 étoiles	6 pers	8 pers	10 pers	12 pers
26/10 au 21/12	460	570	690	815
21/12 au 28/12	855	1050	1280	1505
28/12 au 04/01	1040	1275	1640	1935
04/01 au 11/01	550	675	820	965
11/01 au 18/01	550	675	820	965
18/01 au 25/01	550	675	820	965
25/01 au 01/02	730	900	1090	1300
01/02 au 08/02	855	1050	1280	1505
08/02 au 15/02	990	1200	1550	1830
15/02 au 22/02	1220	1500	1820	2150
22/02 au 29/02	1220	1500	1820	2150
29/02 au 07/03	1040	1275	1640	1935
07/03 au 14/03	855	1050	1280	1505
14/03 au 21/03	730	900	1090	1300
21/03 au 28/03	460	570	690	815
28/03 au 04/04	460	570	690	815
04/04 au 11/04	460	570	690	815
11/04 au 18/04	460	570	690	815

3 étoiles	2 pers	3 pers	4 pers	5 pers	6 pers	8 pers	10 pers
26/10 au 21/12	220	250	305	350	395	450	530
21/12 au 28/12	340	400	480	550	605	730	850
28/12 au 04/01	525	615	680	780	855	1070	1260
04/01 au 11/01	250	295	360	385	425	515	600
11/01 au 18/01	250	295	360	385	425	515	600
18/01 au 25/01	250	295	360	385	425	515	600
25/01 au 01/02	300	350	400	455	500	655	760
01/02 au 08/02	340	400	480	550	605	730	850
08/02 au 15/02	500	585	645	740	800	1010	1180
15/02 au 22/02	620	725	800	920	1040	1260	1400
22/02 au 29/02	620	725	800	920	1040	1260	1400
29/02 au 07/03	525	615	680	780	855	1070	1260
07/03 au 14/03	340	400	480	550	605	730	850
14/03 au 21/03	300	350	400	455	500	655	760
21/03 au 28/03	220	250	305	350	395	450	530
28/03 au 04/04	220	250	305	350	395	450	530
04/04 au 11/04	220	250	305	350	395	450	530
11/04 au 18/04	220	250	305	350	395	450	530

2 étoiles	2 pers	3 pers	4 pers	5 pers	6 pers	8 pers
26/10 au 21/12	190	215	260	295	320	400
21/12 au 28/12	310	360	435	485	560	675
28/12 au 04/01	460	535	615	695	795	995
04/01 au 11/01	220	250	325	350	385	480
11/01 au 18/01	220	250	325	350	385	480
18/01 au 25/01	220	250	325	350	385	480
25/01 au 01/02	270	315	360	405	450	560
01/02 au 08/02	310	360	435	485	560	675
08/02 au 15/02	425	500	585	655	750	900
15/02 au 22/02	540	630	725	810	935	1170
22/02 au 29/02	540	630	725	810	935	1170
29/02 au 07/03	460	535	615	695	795	995
07/03 au 14/03	310	360	435	485	560	675
14/03 au 21/03	270	315	360	405	450	560
21/03 au 28/03	190	215	260	295	320	400
28/03 au 04/04	190	215	260	295	320	400
04/04 au 11/04	190	215	260	295	320	400
11/04 au 18/04	190	215	260	295	320	400

1 étoile		
3 pers	4 pers	5 pers
200	225	260
330	380	440
470	540	620
230	250	325
230	250	325
230	250	325
275	320	365
330	380	440
445	510	590
555	635	730
555	635	730
470	540	620
330	380	440
275	320	365
200	225	260
200	225	260
200	225	260
200	225	260

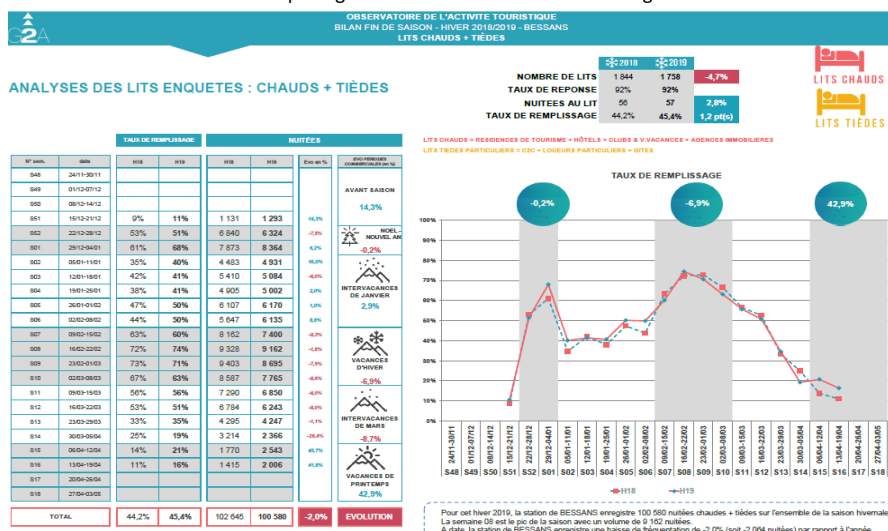
AIDE AU PRICING

1- Analyse du calendrier 2019-2020

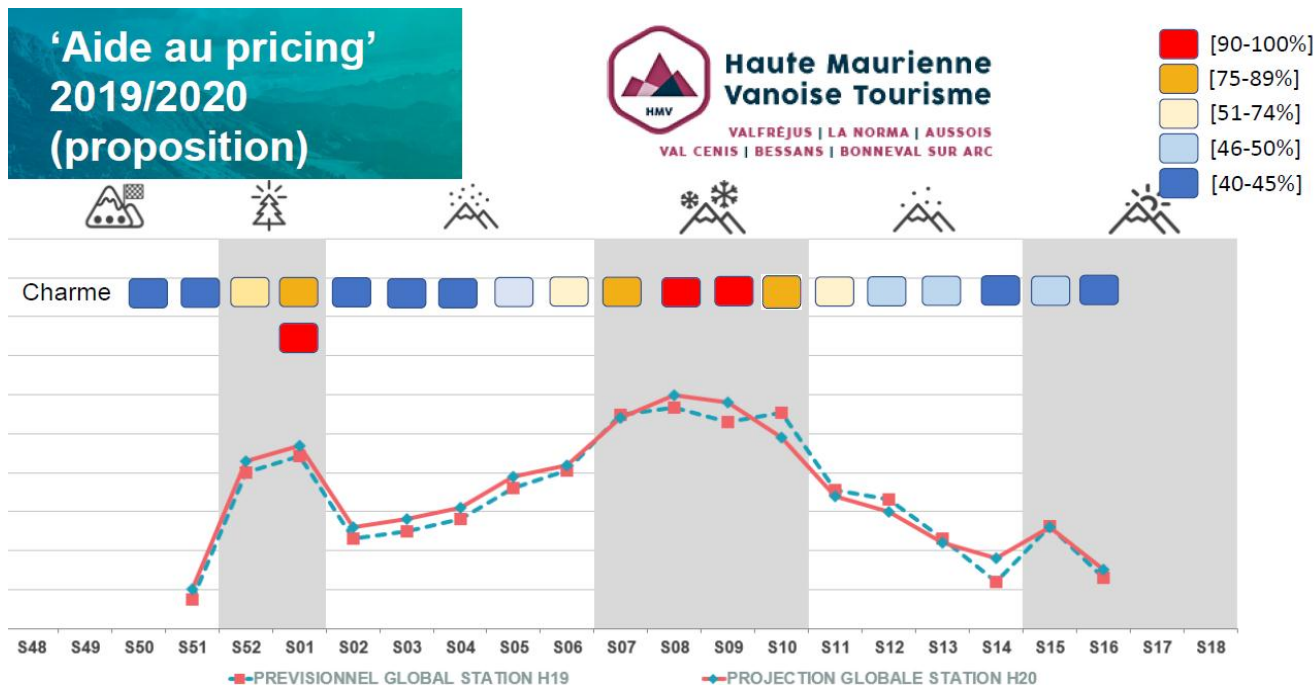
- ✓ Les fêtes de fin d'année sont réparties équitablement autour du jour férié placé le mercredi. Pas d'animation tarifaire particulière à mener sur ces périodes
- ✓ C'est la zone C qui débutera les vacances d'hiver (idem saison 2016/17) zone particulièrement difficile à remplir, compétitivité au niveau 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.



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 évènements, 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**