



3 étoiles	3 pers	4 pers	5 pers	6 pers	8 pers	9 pers	10 pers
14/12 au 21/12	200	245	280	310	355	385	405
21/12 au 28/12	360	445	495	540	650	690	740
28/12 au 04/01	530	650	730	785	910	990	1080
04/01 au 11/01	200	245	280	310	355	385	405
11/01 au 18/01	250	300	345	370	455	500	545
18/01 au 25/01	250	300	345	370	455	500	545
25/01 au 01/02	295	360	405	440	540	585	630
01/02 au 08/02	360	445	495	540	650	690	740
08/02 au 15/02	565	690	775	830	1020	1090	1150
15/02 au 22/02	660	810	915	980	1180	1260	1350
22/02 au 29/02	660	810	915	980	1180	1260	1350
29/02 au 07/03	565	690	775	830	1020	1090	1150
07/03 au 14/03	360	445	495	540	650	690	740
14/03 au 21/03	250	300	345	370	455	500	545
21/03 au 28/03	250	300	345	370	455	500	545
28/03 au 04/04	200	245	280	310	355	385	405
04/04 au 11/04	250	300	345	370	455	500	545
11/04 au 18/04	250	300	345	370	455	500	545

2 étoiles	3 pers	4 pers	5 pers	6 pers	8 pers	10 pers
14/12 au 21/12	185	215	240	270	320	360
21/12 au 28/12	330	390	420	490	555	620
28/12 au 04/01	490	570	640	710	835	900
04/01 au 11/01	185	215	240	270	320	360
11/01 au 18/01	225	270	300	340	395	450
18/01 au 25/01	225	270	300	340	395	450
25/01 au 01/02	265	320	355	385	470	520
01/02 au 08/02	330	390	420	490	555	620
08/02 au 15/02	525	610	680	760	890	960
15/02 au 22/02	615	710	800	895	1045	1125
22/02 au 29/02	615	710	800	895	1045	1125
29/02 au 07/03	525	610	680	760	890	960
07/03 au 14/03	330	390	420	490	555	620
14/03 au 21/03	225	270	300	340	395	450
21/03 au 28/03	225	270	300	340	395	450
28/03 au 04/04	185	215	240	270	320	360
04/04 au 11/04	225	270	300	340	395	450
11/04 au 18/04	225	270	300	340	395	450

1 étoile	3 pers	4 pers	5 pers	6 pers
14/12 au 21/12	160	190	210	240
21/12 au 28/12	280	325	385	435
28/12 au 04/01	420	495	560	630
04/01 au 11/01	160	190	210	240
11/01 au 18/01	200	230	265	300
18/01 au 25/01	200	230	265	300
25/01 au 01/02	235	280	315	355
01/02 au 08/02	280	325	385	435
08/02 au 15/02	450	530	600	675
15/02 au 22/02	525	620	700	790
22/02 au 29/02	525	620	700	790
29/02 au 07/03	450	530	600	675
07/03 au 14/03	280	325	385	435
14/03 au 21/03	200	230	265	300
21/03 au 28/03	200	230	265	300
28/03 au 04/04	160	190	210	240
04/04 au 11/04	200	230	265	300
11/04 au 18/04	200	230	265	300



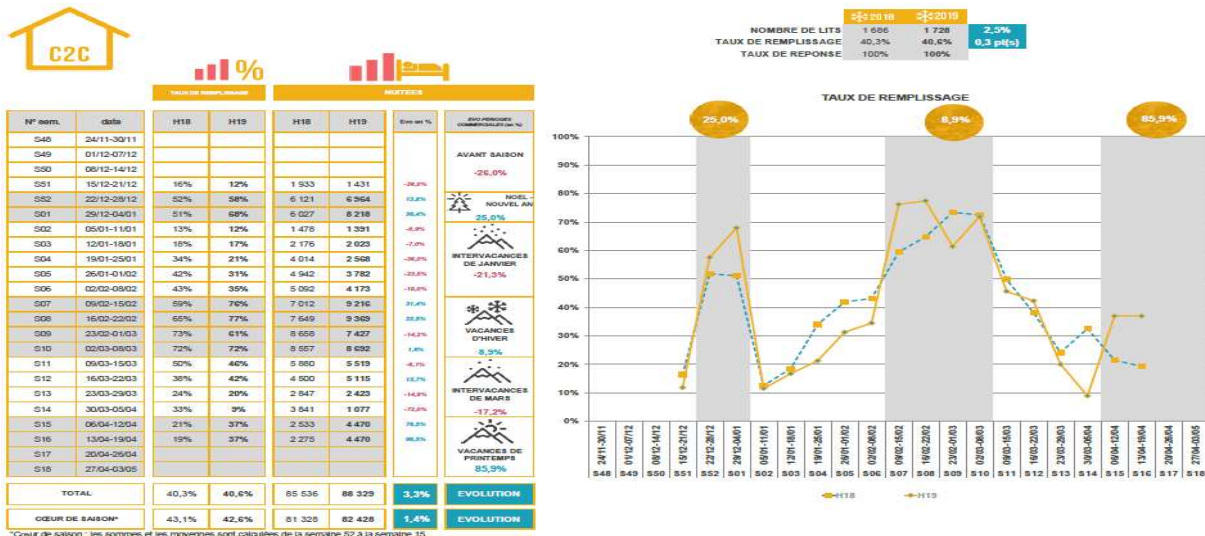
AIDE AU PRICING

1- Analyse du calendrier 2019-2020

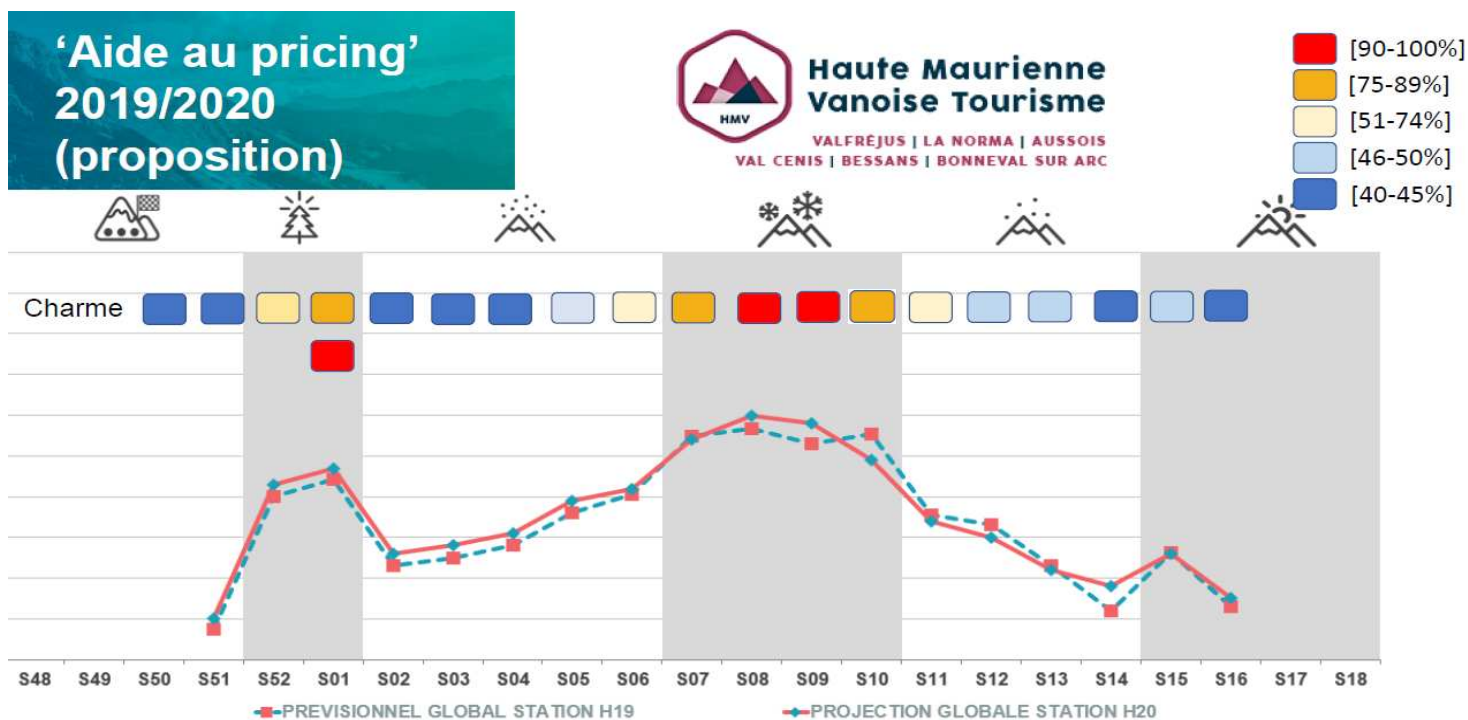
- ✓ Les fêtes de fin d'année sont réparties équitablement autour du jour férié placé le mercredi. Pas d'animation tarifaire particulière à mener sur ces périodes
- ✓ C'est la zone C qui débutera les vacances d'hiver (idem saison 2016/17) zone particulièrement difficile à remplir, compétitivité au niveau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