



3 étoiles	3 pers	4 pers	5 pers	6 pers	8 pers	9 pers	10 pers
14/12 au 21/12	190	230	265	295	355	385	405
21/12 au 28/12	340	400	445	485	615	655	705
28/12 au 04/01	500	585	660	710	865	940	1025
04/01 au 11/01	190	230	265	295	355	385	405
11/01 au 18/01	225	270	310	335	435	475	520
18/01 au 25/01	225	270	310	335	435	475	520
25/01 au 01/02	265	325	365	395	510	555	600
01/02 au 08/02	340	400	445	485	615	655	705
08/02 au 15/02	535	655	735	790	970	1035	1095
15/02 au 22/02	630	770	870	930	1120	1200	1280
22/02 au 29/02	630	770	870	930	1120	1200	1280
29/02 au 07/03	535	655	735	790	970	1035	1095
07/03 au 14/03	340	400	445	485	615	655	705
14/03 au 21/03	225	270	310	335	435	475	520
21/03 au 28/03	225	270	310	335	435	475	520
28/03 au 04/04	190	230	265	295	355	385	405
04/04 au 11/04	225	270	310	335	435	475	520
11/04 au 18/04	225	270	310	335	435	475	520

2 étoiles	3 pers	4 pers	5 pers	6 pers	8 pers	10 pers
14/12 au 21/12	175	205	230	255	320	360
21/12 au 28/12	300	350	380	440	530	590
28/12 au 04/01	440	515	575	640	790	855
04/01 au 11/01	175	205	230	255	320	360
11/01 au 18/01	200	245	270	305	375	430
18/01 au 25/01	200	245	270	305	375	430
25/01 au 01/02	240	290	320	365	445	495
01/02 au 08/02	300	350	380	440	530	590
08/02 au 15/02	495	580	645	720	845	910
15/02 au 22/02	585	675	760	850	990	1070
22/02 au 29/02	585	675	760	850	990	1070
29/02 au 07/03	495	580	645	720	845	910
07/03 au 14/03	300	350	380	440	530	590
14/03 au 21/03	200	245	270	305	375	430
21/03 au 28/03	200	245	270	305	375	430
28/03 au 04/04	175	205	230	255	320	360
04/04 au 11/04	200	245	270	305	375	430
11/04 au 18/04	200	245	270	305	375	430

1 étoile	3 pers	4 pers	5 pers	6 pers
14/12 au 21/12	150	180	200	230
21/12 au 28/12	255	295	345	390
28/12 au 04/01	380	445	505	575
04/01 au 11/01	150	180	200	230
11/01 au 18/01	180	210	240	270
18/01 au 25/01	180	210	240	270
25/01 au 01/02	210	255	300	320
01/02 au 08/02	255	295	345	390
08/02 au 15/02	425	505	570	645
15/02 au 22/02	500	590	665	750
22/02 au 29/02	500	590	665	750
29/02 au 07/03	425	505	570	645
07/03 au 14/03	255	295	345	390
14/03 au 21/03	180	210	240	270
21/03 au 28/03	180	210	240	270
28/03 au 04/04	150	180	200	230
04/04 au 11/04	180	210	240	270
11/04 au 18/04	180	210	240	270



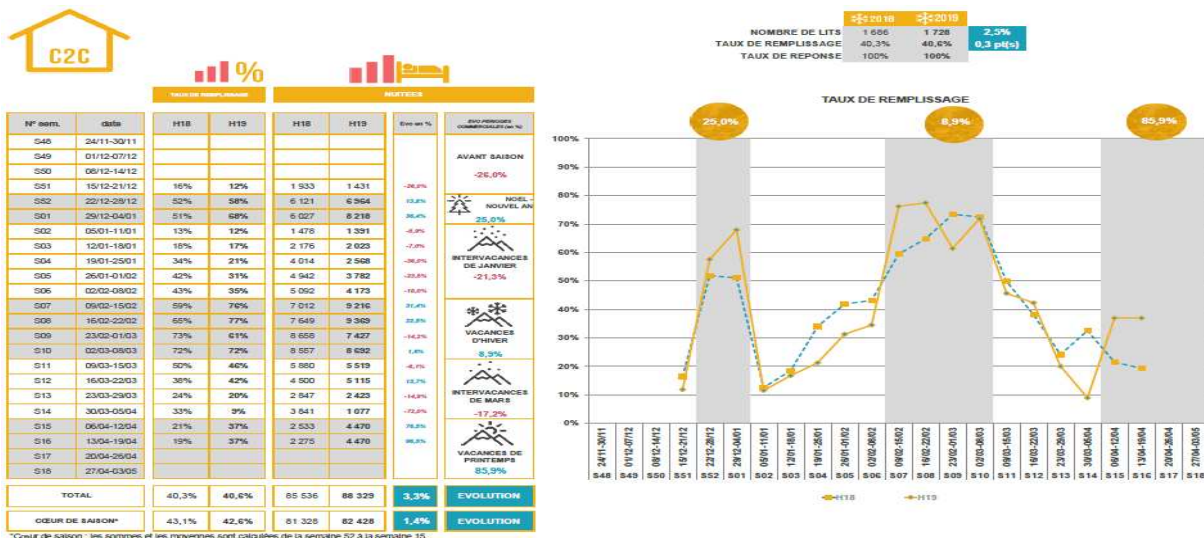
AIDE AU PRICING

1- Analyse du calendrier 2019-2020

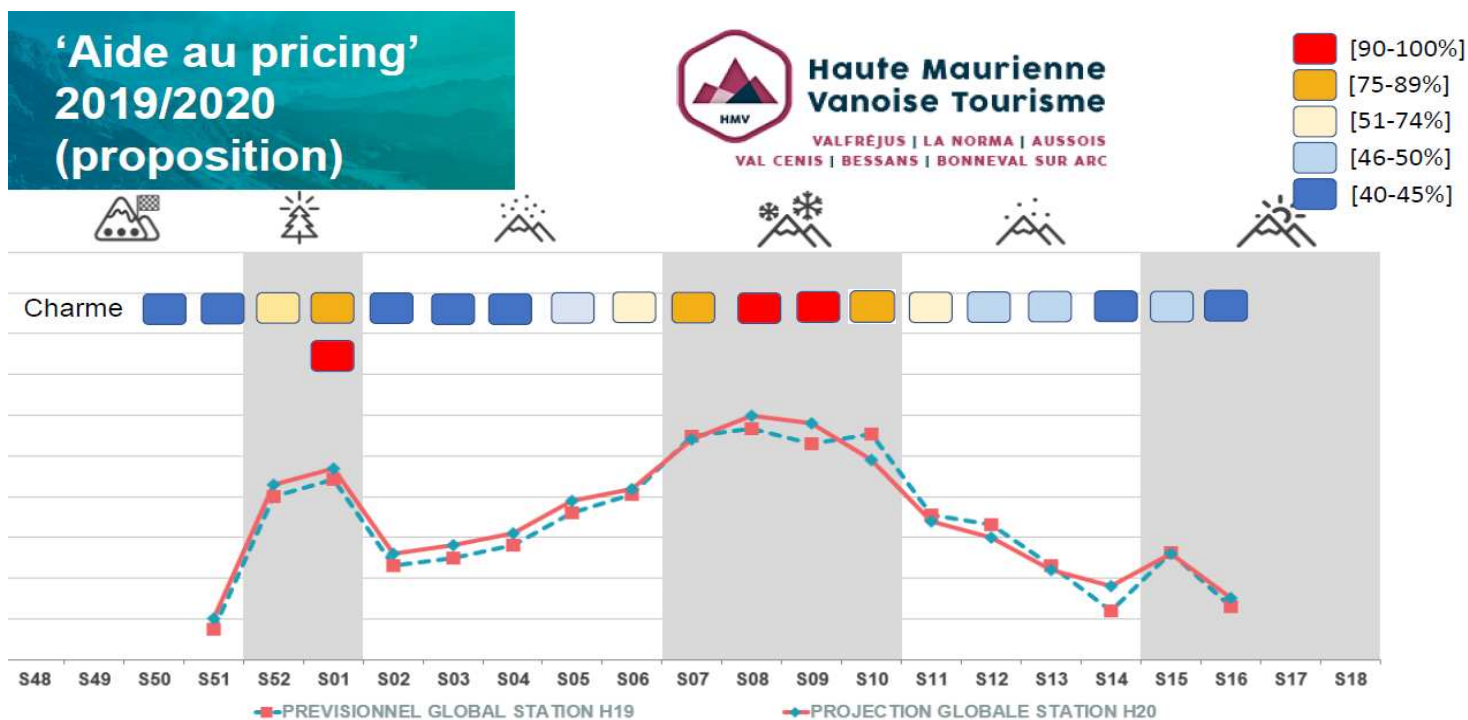
- ✓ Les fêtes de fin d'année sont réparties équitablement autour du jour férié placé le mercredi. Pas d'animation tarifaire particulière à mener sur ces périodes
- ✓ C'est la zone C qui débutera les vacances d'hiver (idem saison 2016/17) zone particulièrement difficile à remplir, compétitivité au niveau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