



Le Yield, gestion des tarifs modulables

Le yield management (expression d'origine anglaise) est un système de gestion des disponibilités telles des chambres en hôtellerie ou des sièges dans le transport aérien, qui a pour objectif **l'optimisation du chiffre d'affaires**. On l'appelle également *revenue management*, ou encore *tarification en temps réel*.

Rappel : les différents types de tarifs hôtel

Rack	Forfait	Négocié (Corporate)	Modulable
tarif maximum affiché dans la chambre et à la réception, diffusé sur les brochures	tarif réduit donné au client à la demande, incluant plusieurs prestations	tarif réduit accordé à certaines entreprises partenaires non diffusé à la clientèle	tarif fluctuant pour ...

Peut-on comparer une nuit d'hôtel et un billet d'avion ?



un siège vide = un siège perdu
charges fixes ne dépendant pas du nombre de passagers :
...



une chambre vide = une nuitée perdue
charges fixes ne dépendant pas du nombre de chambres louées :
...

Pourquoi utiliser des tarifs modulables dans un hôtel ? Qui se charge de les mettre en place ?

- pour avoir le plus gros TO et le plus gros CA journalier possible
 - car un client paiera toujours les services annexes au même prix
- Dans les chaînes intégrées, les "yield managers" sont en charge de cela
Certains gros hôtels ont leur propre "yield manager"
Sinon, ...

Moduler un tarif, c'est forcément simplement baisser le prix de la chambre ?

Oui, si on les compare aux tarifs rack de la même période !
Mais à certaines périodes, les tarifs rack peuvent être plus hauts (événement, festival, salon...) donc des tarifs yield peuvent être sup. à des rack à d'autres périodes.
...

Type de tarif 1 : le tarif « Early Booking » ou « Flash »...

Définition :

C'est un tarif diffusé longtemps à l'avance pour une période donnée, avec des conditions particulières annoncées à la réservation, comme :
...

Type de tarif 2 : le tarif « Last Minute »...

Définition :

C'est un "tarif plancher" donné à la réception par le chef de réception, valable pour le soir-même.

...

En interne, en réception, comment ça se passe ?

Tarif « Early Booking »

Le tarif est connu à l'avance, il est traité sur le logiciel et dans le dossier client comme un tarif corporate.

...

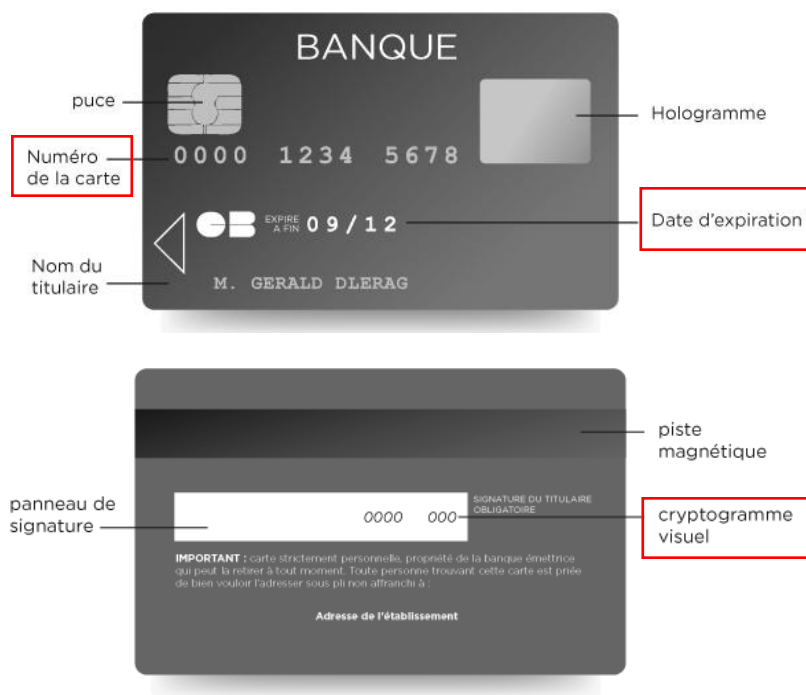
Tarif « Last Minute »

Le tarif accepté par le client doit être clairement indiqué en facturation automatique.

...

Les garanties liées aux tarifs modulables :

1° Le pré-paiement à la réservation (par CB)



Le tarif "flash" impose un paiement à l'avance du séjour, grâce à la CB.

Attention, ne pas confondre :
- demander n° CB + exp. = c'est une garantie pour la résa

- demander n° CB + exp + cryptogramme = autorisation de facturer le séjour

...

2° Les précautions à prendre à l'arrivée

Bien récapituler les conditions du tarif accordé (en flash comme en dernière minute)

...

Présenter ces tarifs à un client, ce n'est pas toujours facile. Pourquoi ?

Avec les tarifs modulables, deux clients peuvent avoir deux chambres identiques et payer des tarifs très différents.
Il faut ...

Vendre des tarifs modulés... dans certaines limites et en respectant les règles, non ?

Les limites ?

Les dates ouvertes à ce type de tarif
Les types de chambres concernés
...

Les règles ?

Respecter strictement les consignes du
chef de réception
...