15 AOÛT CONSEIL & FORMATION

2 JUIN 2025

15 août

STRATÉGIE TARIFAIRE & REVENUE MANAGEMENT AU SERVICES DES OT ET DES PRESTATAIRES

Conférence

Ateliers collaboratifs

Explorer & Partager

Rencontres de la Commercialisation 2025

QUI SUIS-JE ?

15 août

Consultante & Formatrice

06 64 53 92 73
marie@15aout.fr
www.15aout.fr
Business Corner, 37 E Av. des Massettes, 73190 Challes-les-Eaux

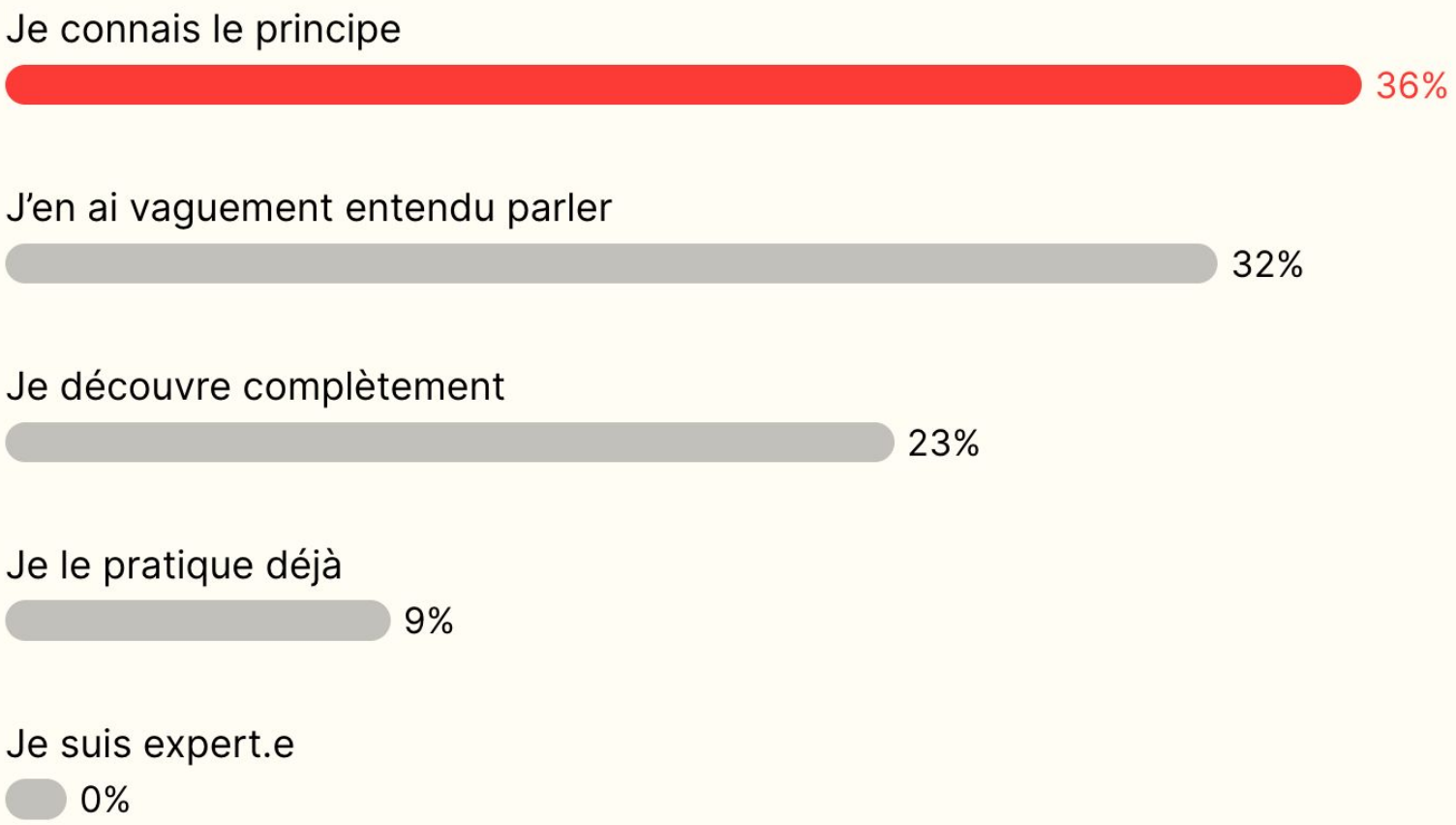
Accompagnement Individuel

Formation

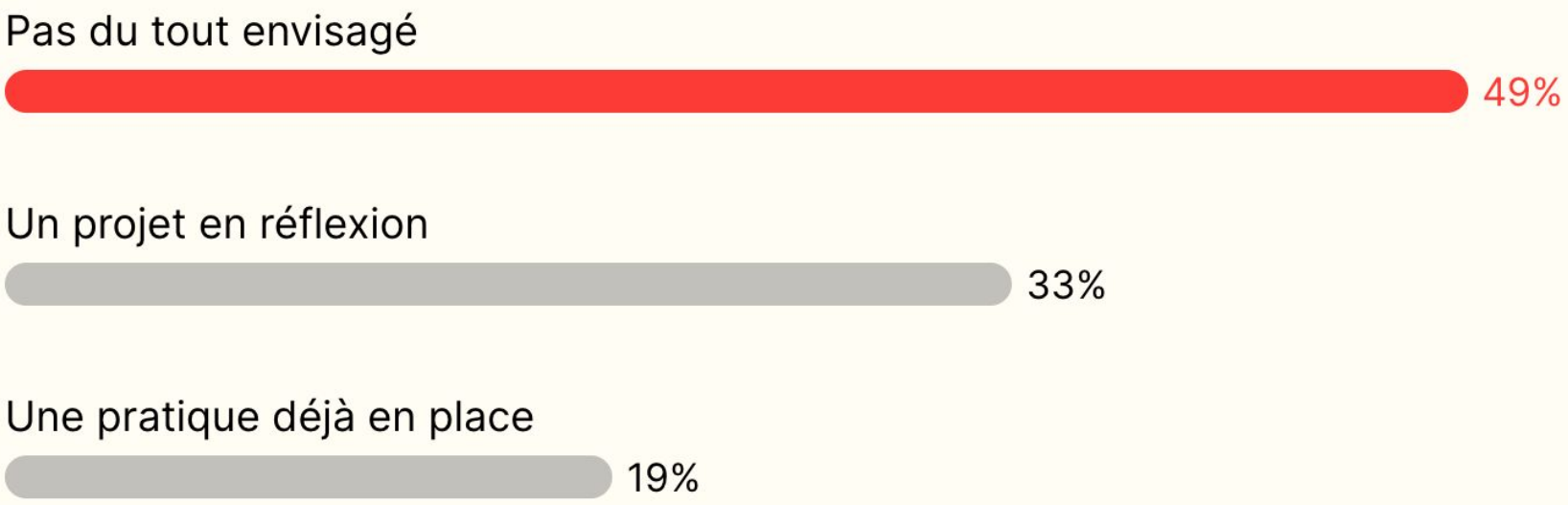
Consulting

MARIE

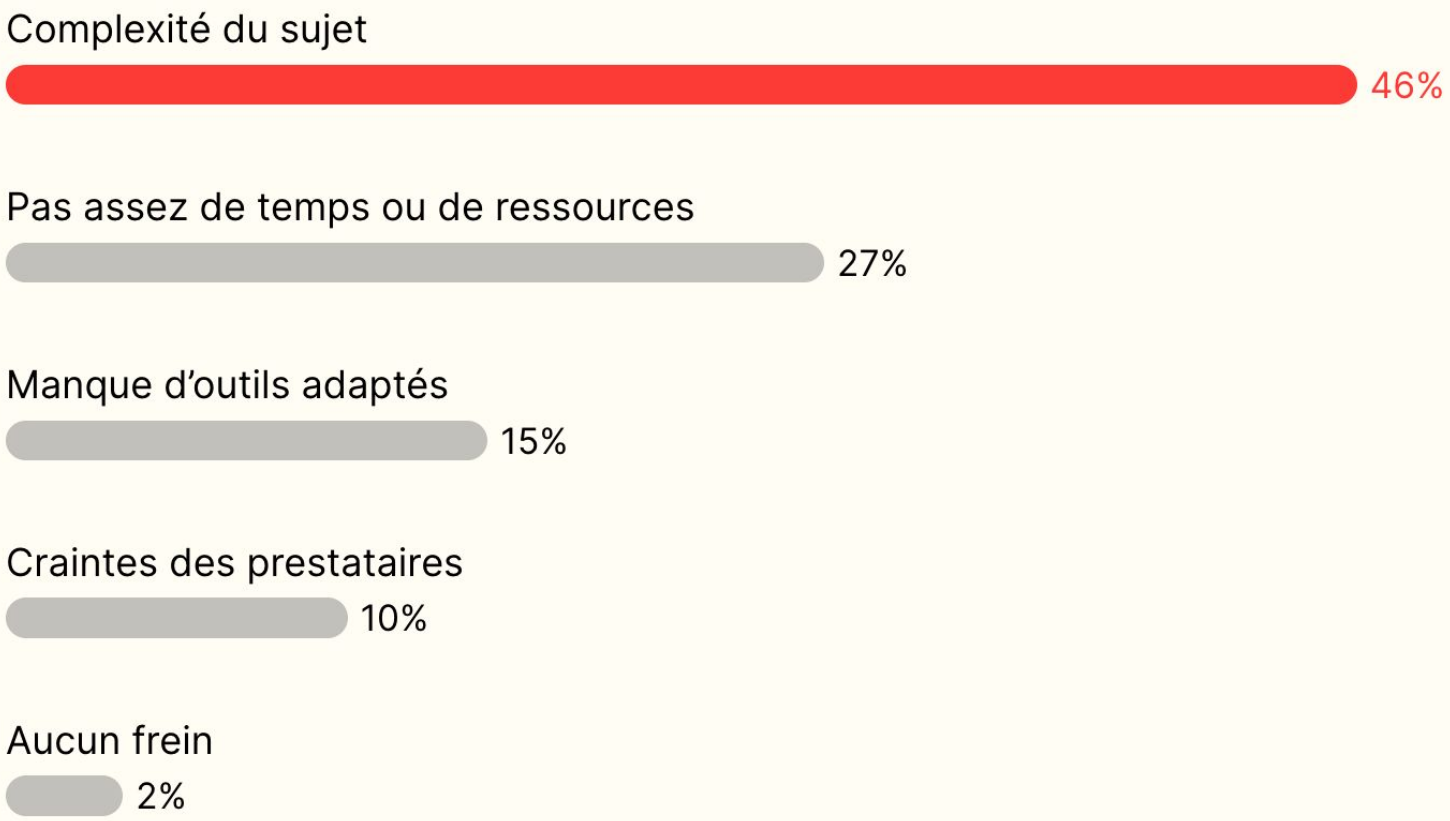
Quel est votre niveau de familiarité avec le revenue management ?



Dans votre OT le revenue management c'est...



Quels freins principaux voyez-vous à l'usage du yield ?



Ce que j'entends (trop) souvent

... au sujet de la tarification

"Une usine à gaz"

"Pas notre job"

"Pas éthique"

"Je suis trop petit"

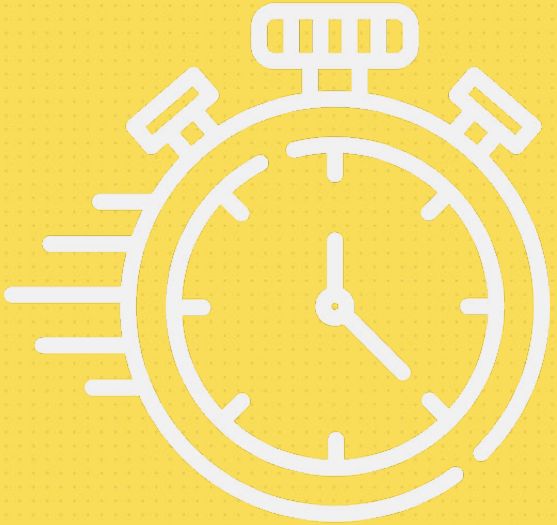
"trop compliqué"

⇒ Confusion pricing, stratégie tarifaire, revenue management

Ce que je vois souvent

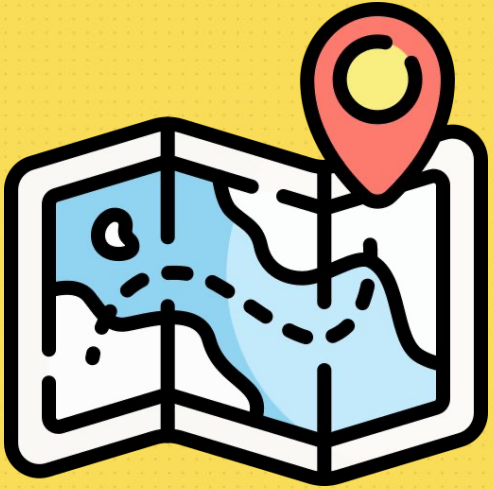
Des pratiques fréquentes… et pourtant risquées !

Le Revenue Management ne se limite pas à **la tarification en temps réel**

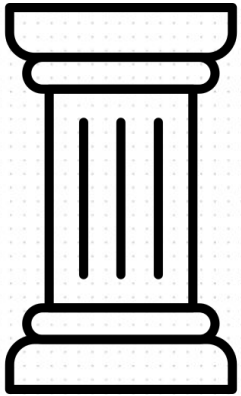


La stratégie tarifaire est la carte.

Le revenue management, c’est le GPS.



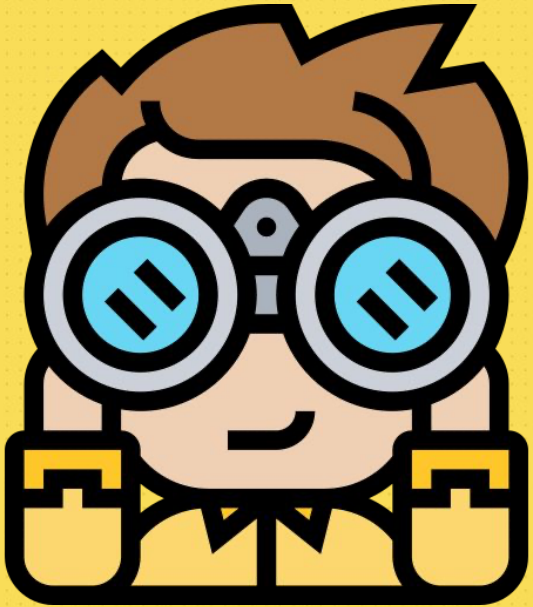
Les piliers de la stratégie tarifaire



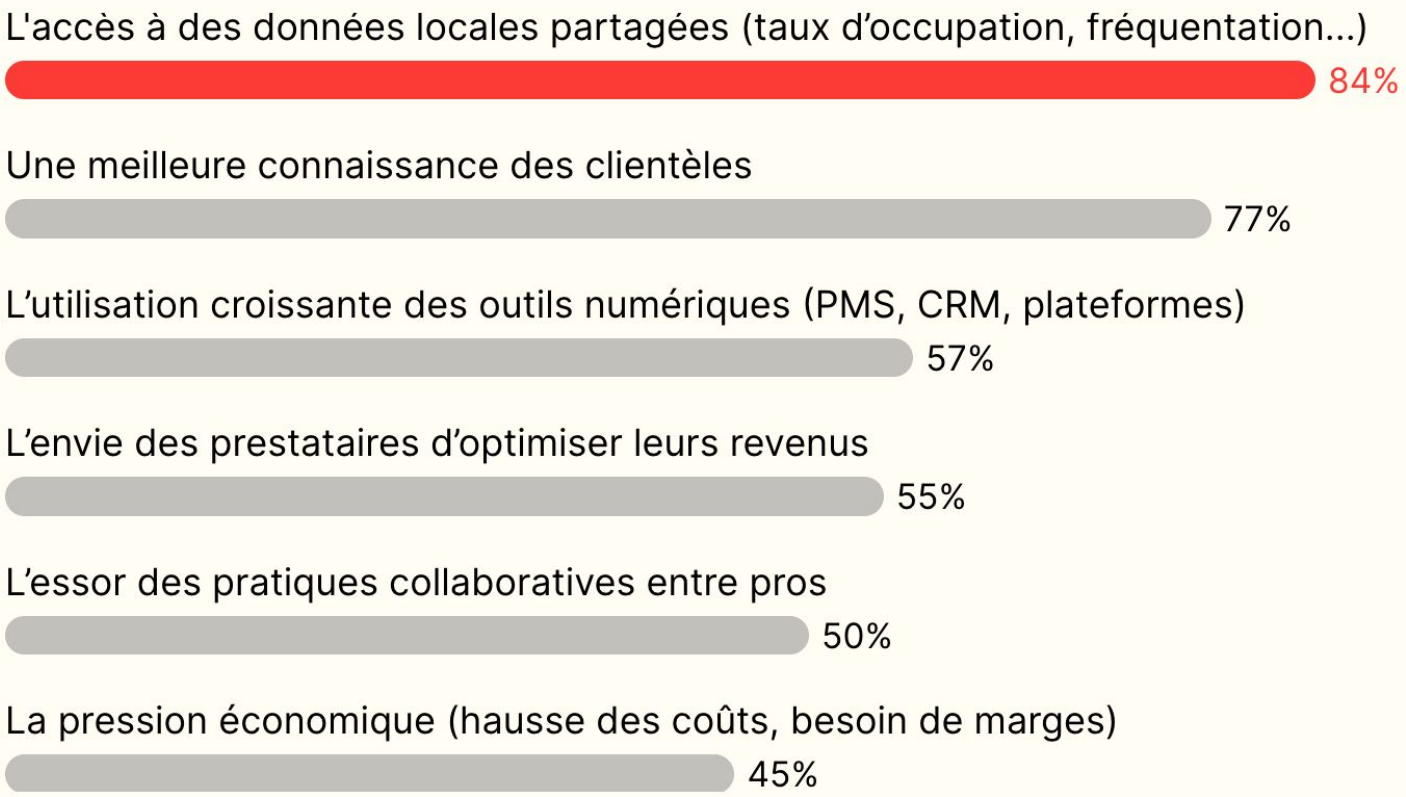
- Cohérence avec le **positionnement** et la valeur perçue
- Protection de la **rentabilité**
- Alignée avec les différentes cibles de **clients**
- Ajustée sur la **saisonnalité**
- **Lisible** et juste pour le client
- **Souple** sans être instable
- **Suivi** et **analysée** régulièrement

L’opportunisme est l’ennemi de la valeur.

Choisir les bons outils



Quels sont, selon vous, les signaux favorables pour développer le revenue management ?



Les OT : entre animation de réseau et commercialisation

SENSIBILISER

OUTILLER

STRUCTURER

Cyril EBERLÉ
E.réel Annecy

STRATÉGIE TARIFAIRE & REVENUE MANAGEMENT AU SERVICES DES OT ET DES PRESTATAIRES

MERCI !

Cette conférence vous a plu ?

Partagez votre avis sur ma fiche Google !