



ACTION REVENUE MANAGEMENT

Missions « one shot »

- Audit de l'établissement : structure tarifaire, présence sur les différents OTA's, visibilité sur internet, stratégie en place, analyse des résultats sur les 2 dernières années, channel manager, booking engine, niveau d'implication et de connaissance des équipes, analyse des SWOT
- Audit de la concurrence : analyse des principaux concurrents (structure tarifaire, positionnement sur les OTA's, visibilité sur internet, analyse des SWOT,...)
- Analyse de la stratégie yield en place et des objectifs budgétaires
- Analyse mois par mois du OTB
- Proposition, révision et mise en place d'une nouvelle stratégie tarifaire sur 18 mois (tarif dynamique, ventes opaques, packages, nouveaux partenariats)
- Si besoin mise en place d'un outil yield ou modification du document existant

Missions d'accompagnement

Sur un rythme d'une fois par semaine sur une période de 6 mois minimum et à raison de 2 journées dédiées au client :

- analyse des ventes réalisées, des modifications tarifaires apportées et de leur pertinence
- réponses aux éventuelles questions
- préconisation de changement tarifaire
- mise à jour de la stratégie si nécessaire
- coaching de la personne en charge du revenue management

Si besoin pour les équipes

Animation d'une formation sur le yield management, possibilité de prise en charge par votre OPCA