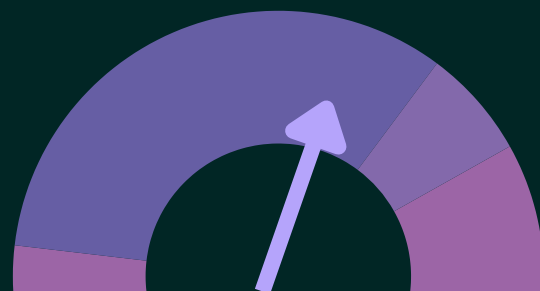


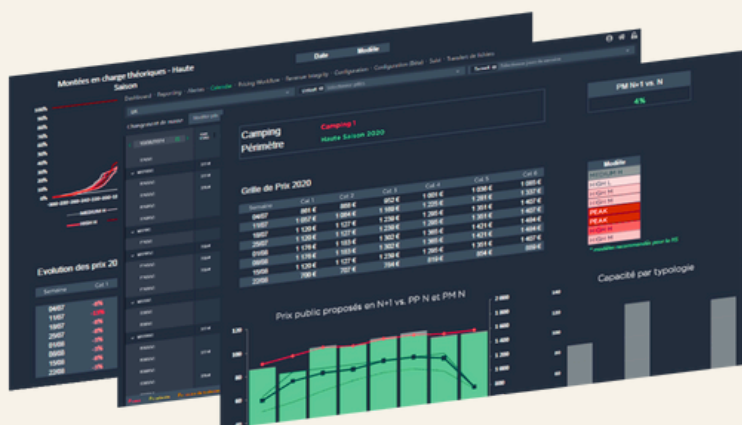


On ne choisit pas
le bon prix au
hasard, on le
construit.



Optimisez chaque tarif pour augmentez les revenus générés.

Notre offre Pricing vous aide à construire une stratégie tarifaire robuste et alignée avec votre positionnement. Grille tarifaire initiale, calibration par saison, positionnement prix-produit, cohérence entre catégories, politique de distribution... une approche fondée sur vos chiffres, pensée pour vos enjeux.



+150

grilles tarifaires
déployées en 2024



Votre grille tarifaire n'est pas un outil statique : c'est votre levier de profitabilité.



5 à 10 %
de CA additionnel



Industrie

Expertise applicable à toutes industries.

Budget

Selon le périmètre étudié · Tarif dégressif applicable.

Notre approche

01 · Analyse des performances passées

Identifier succès et erreurs, analyser surbooking (spill) et ventes bradées (spoilage), ajuster la stratégie pour optimiser la saison à venir.

02 · Évaluer l'amplitude tarifaire

Mesurer l'écart entre prix bas et haut, garantir une amplitude adaptée pour capter la demande et éviter des grilles trop serrées ou trop larges qui nuisent à la performance.

03 · Réaliser un benchmark concurrentiel

Analyser les tarifs concurrents, comprendre leur amplitude, définir votre position idéale : prudente, équilibrée ou premium.

04 · Structurer le positionnement intercatégorie

Définir des écarts cohérents entre catégories, les exprimer en pourcentage pour une logique claire et une juste valorisation.

05 · Contrôler la cohérence intertarifaire

Harmoniser les prix sur tous les canaux, limiter les écarts pour protéger l'image de marque et maximiser les revenus.