

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



Optimisez chaque tarif pour augmenter 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 prixproduit, cohérence entre catégories, politique de distribution... une approche fondée sur vos chiffres, pensée pour vos enjeux.







Lancer vos ventes avec des prix pertinents, c'est sécuriser votre rentabilité.



5 à 10%

de CA additionnel

Industries

Nous accompagnons l'ensemble des typologies de campings, qu'ils soient indépendants, intégrés à un groupe ou membres d'une chaîne.

Dispositif

Une équipe RM dédiée, qui combine analyse de données, veille marché et proximité avec vos équipes pour soutenir vos objectifs stratégiques.

Notre approche

01 · Analyser les performances passées

Évaluer la performance des produits tarifaires (Early Booking, grilles courts séjours, remises longue durée, linéaires...) et analyser le positionnement tarifaire initial ainsi que les opportunités de pricing ascendant.

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 les catégories et optimiser les typologies de mobil-homes afin de valoriser les produits sans sur-segmentation du stock.

05 · Contrôler la cohérence tarifaire

Assurer la cohérence des grilles tarifaires (courts séjours, séjours semaine, linéaires...) et maîtriser les mécanismes d'indexation ainsi que les enjeux de parité tarifaire.