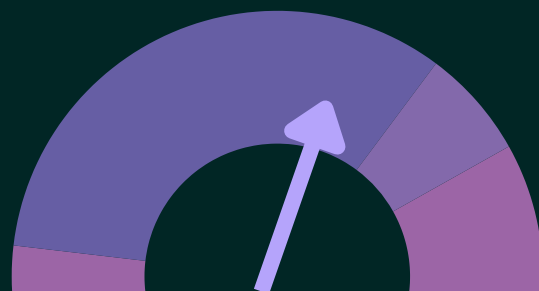




On ne choisit pas le bon prix au hasard, on le construit.



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 prix-produit, cohérence entre catégories, politique de distribution... une approche fondée sur vos chiffres, pensée pour vos enjeux.

+150

**Acteurs accompagnés
chaque année**

*Dans les secteurs de l'hospitalité,
du transport et de la billetterie.*





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



5 à 10%
de CA additionnel

Industries

Nous accompagnons les secteurs de l'hôtellerie, du transport, de la billetterie, de la location de voitures, ainsi que toutes les industries éligibles au Revenue Management.

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 (BAR, NANR, prix négociés, Early Booking, politiques de remises, dégressivités, segmentation,...). Étudier le positionnement tarifaire initial et les possibilités de pricing ascendant.

02 · Evaluer la structure tarifaire

Étudier les types de grilles tarifaires et leur agencement entre elles. Examiner la segmentation et les conditions tarifaires associées. Apprécier l'amplitude tarifaire, la saisonnalité et l'ingénierie tarifaire (construction du prix, indexation, positionnement inter-catégories, production et maintenance des tarifs).

03 · Réaliser un benchmark concurrentiel

Comparer les grilles tarifaires publiques, en sélectionnant les concurrents pertinents selon votre secteur d'activité et le positionnement de votre établissement.

04 · Contrôler la cohérence tarifaire

Assurer la cohérence tarifaire entre les offres BtoC et BtoB, les conditions Flex et No Flex, ainsi qu'au sein des différentes gammes et catégories. Veiller à la maîtrise des enjeux de parité tarifaire pour garantir l'équilibre et la compétitivité de l'ensemble de l'offre.