

LM Revenue Management



Anne Queffelec & Mathieu
Paquerot

I. Les objectifs du module

→ L'objectif principal est de maximiser le revenu net généré sur 1 journée de réservation



Allier savoir-faire...

- ✓ Analyser un historique de réservations pour construire une prévision de demande
- ✓ Segmenter la clientèle et construire une politique tarifaire différenciée par segment, période et canal
- ✓ Allouer les chambres disponibles entre canaux de distribution en fonction de leur rentabilité nette
- ✓ Piloter les décisions tarifaires dans le temps en tenant compte de la montée en charge et du prix des concurrents
- ✓ Arbitrer entre volume et prix pour maximiser le RevPAR
- ✓ Construire un tableau de bord de suivi prix/occupation exploitable pour la prise de décision

... et savoir-être :

- ✓ Prendre des décisions rapides sous contrainte de temps et d'incertitude
- ✓ Développer un raisonnement stratégique compétitif
- ✓ Travailler en équipe sur un objectif chiffré unique et mesurable
- ✓ Justifier a posteriori ses choix tarifaires lors du débrief

II. Fonctionnement de groupe

1) Quelques règles de fonctionnement

Identifier les compétences de chacun

Il faut trouver une organisation qui permette la circulation de l'information et évite les conflits internes et assurer le contrôle des décisions et la coordination des décisions entre elles.

Petite vidéo illustrée du travail d'équipe :



https://www.youtube.com/watch?v=3kd1_VsPz0U

Vous devez organiser votre équipe et répartir les rôles (par fonctions, par univers, etc...)

2) Fonctionnement du groupe dans la simulation

Il est indispensable de procéder à une répartition claire des tâches entre les équipiers.

Cette répartition doit tenir compte des compétences de chacun et de la complexité des décisions à prendre.

La circulation de l'information entre les membres de l'équipe, ainsi que la coordination et la coopération des participants sont indispensables à la réussite du projet.

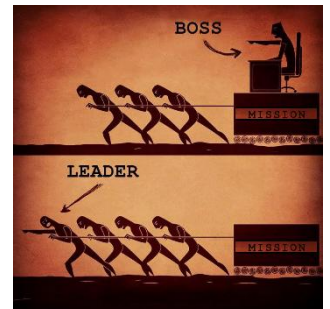
Le rôle du leader est essentiel dans cette organisation. Il doit être au courant de tout et capable de vérifier la cohérence des décisions.

Des décisions à rendre à une heure précise

Le manager vient rendre la décision

- il en contrôle la saisie
- il prend des décisions rapides si nécessaire (parfois en situation d'absence d'information ou d'incohérence de certains chiffres)
- Des pénalités financières seront supportées par l'entreprise en cas de retard dans la remise des décisions.

Vérifiez vos chiffres avant de les rendre !



Des challenges à rendre en même temps que certaines décisions :

- Ils doivent être présentés dans une forme correcte (veillez à l'orthographe)
- Respectez le format suivant : n° de l'équipe+ nom du challenge

E1-strategie.doc

3) Matériel nécessaire

Chaque membre de l'équipe doit apporter son ordinateur.

III. Présentation du jeu

Vous gérez un hôtel ***d'aéroport de 250 chambres, toutes identiques, au prix rack de 100€. Vous avez 4 concurrents sur la zone.

Les différents canaux de distribution

Vous disposez de 9 canaux de distribution, avec des contraintes pour chacun d'eux :

Réseaux de réservation						
	Ouverture	Fermeture	Caractéristiques	Commission	Historique	Discount minimum par rapport au Rack
canal / Chanel 1	Début	J	Site Internet de l'hôtel	0	Oui	0%
canal / Chanel 2	Début	J	Call Center et lobby de l'hôtel	0	Oui	0%
canal / Chanel 3	Début	J-3	Réservation de groupe, minimum 10	10%	Oui	10%
canal / Chanel 4	Début	J	Expedia	20%	Oui	25%
canal / Chanel 5	Début	J	Last minute	15%	Oui	25%
canal / Chanel 6	Début	J	Booking.com	A définir minimum 15%	Oui	15%
canal / Chanel 7	Début	J	GDS et agence de voyage	10%	Oui	10%
canal / Chanel 8	Début	J-8	Achat ferme avec prix non négociable	0	Non	0%
canal / Chanel 9	Début	J-8	Achat ferme avec prix non négociable	0%	Non	0%

4) Les études

Vous avez la possibilité d'acheter des études concernant les prix pour chaque canal et chaque concurrent.

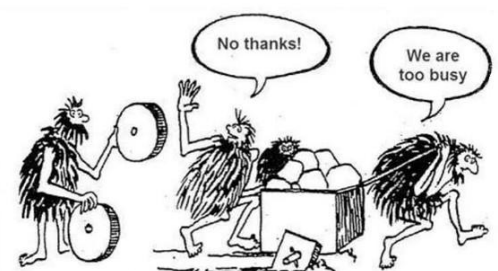
Leur achat est facultatif, mais sans ces données, vous êtes aveugles. Ces données vous seront en effet indispensables pour :

Sélectionner l'information pertinente pour prendre rapidement les décisions → Quantifier les effets de vos décisions → Mesurer votre performance relative

Vous devez être capables de réaliser des prévisions pour prévoir les actions vous permettant de vous maintenir dans un environnement concurrentiel.

Vous devez analyser les écarts entre vos prévisions et la situation réelle

- ✓ Afin d'améliorer la qualité de vos prévisions,
- ✓ D'identifier les raisons des écarts et d'entreprendre les actions correctrices nécessaires
- ✓ De comprendre vos résultats pour les améliorer.



Il est donc indispensable de les acheter régulièrement et de sélectionner l'information nécessaire pour la prise de décision.

La surveillance de la concurrence est évidemment un élément essentiel pour définir, améliorer et mettre en œuvre votre stratégie.



**HAVE
FUN
AND
KEEP
SMILING**