



www.
ctoutvert
.com

Tendances Hôtellerie de Plein Air 2023

Revenue management, Yield et I.A

Ctoutvert 2023 – 2024

Programme

1. Le RM dans l'HPA
2. Fonctions RM
3. La fonction Yield
4. Vers l'IA



Le Revenue Management ?

Le Revenue Management est une technique de **management digital** qui vise à optimiser les **revenus globaux** de l'entreprise en jouant sur **les prix, les capacités disponibles et la demande**.

Il s'agit de vendre le bon produit au bon prix au bon moment au bon client.

BI Business Intelligence

Informatique décisionnelle
qui fait ressortir de la
donnée exploitable

Yield Management

Consiste à faire varier le
prix d'une prestation en
fonction du comportement
de la demande des
consommateurs.



1. Le RM dans l'HPA

Des pratiques démocratisées

- Les groupements de campings travaillent le RM et Yield depuis une quinzaine d'année.
- Les individuels pratiquent depuis 6 ans environ avec des consultants, des outils, ou avec des outils créés en internes.
- En Rhône Alpes, 20 établissements travaillent avec nos outils Revenue Management et 12 utilisent activement le module de Yield.



1. Le RM dans l'HPA

Le contexte

- Gérer l'inflation et l'augmentation du coût d'acquisition des nouveaux clients
- Les saisons se complexifient et les clients deviennent plus imprévisibles
- Vrai potentiel de développement du CA

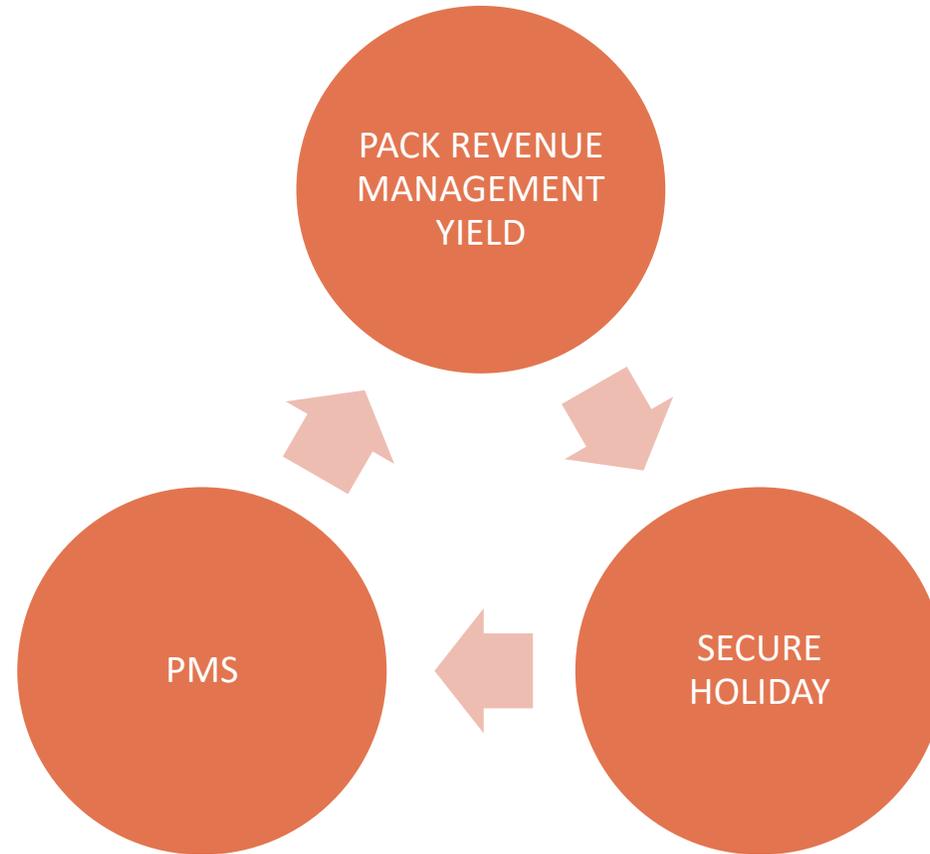


Pack Revenue Management | BI | Yield

Temps Réel

Historiques jusqu'à N-3

L'Acquisition des données jusqu'à l'injection tarifaire



2. Redescente tarifaire automatique dans Secureholiday

3. Redescente tarifaire automatique chez





Les graphiques dynamiques

Temps Réel

Historiques jusqu'à N-3

- Gestion CRM**
 - Fiches clients/séjours & prospects
 - Attributs (clients/prospects)
 - Profilage des contacts
 - Profilage dynamique des contacts
 - Extraction actions externes par Id
 - Import externe base contacts
 - Création de fiche client
 - Gestion de vos accès
- Configuration CRM**
 - Découpage saisons
 - Gestion zones touristiques
 - Découpage géographique
 - Type d'exploitation
 - Maturité établissement
 - Gestion des années valides
 - Objectifs par année
 - Gestion établissements/produits
 - Mode d'envoi TDB individuels
 - Gestion interface client
 - Activation imports Cool n'Camp
- Alertes**
 - Gestion doublons critiques
 - Géolocalisation critique
 - Gestion e-mails critiques
- Gestion Campagne Newsletter**
 - Gestion et création Newsletter
 - Suivi de conversion Newsletter

Booking Window

Semaine de séjour: All | Type d'hébergement: All | Nationalité: All

Durée de séjour: All | Hébergement: All | Etablissement: Camping Les Marsouins

Années de comparaison

- 2017
- 2018

Données affichées

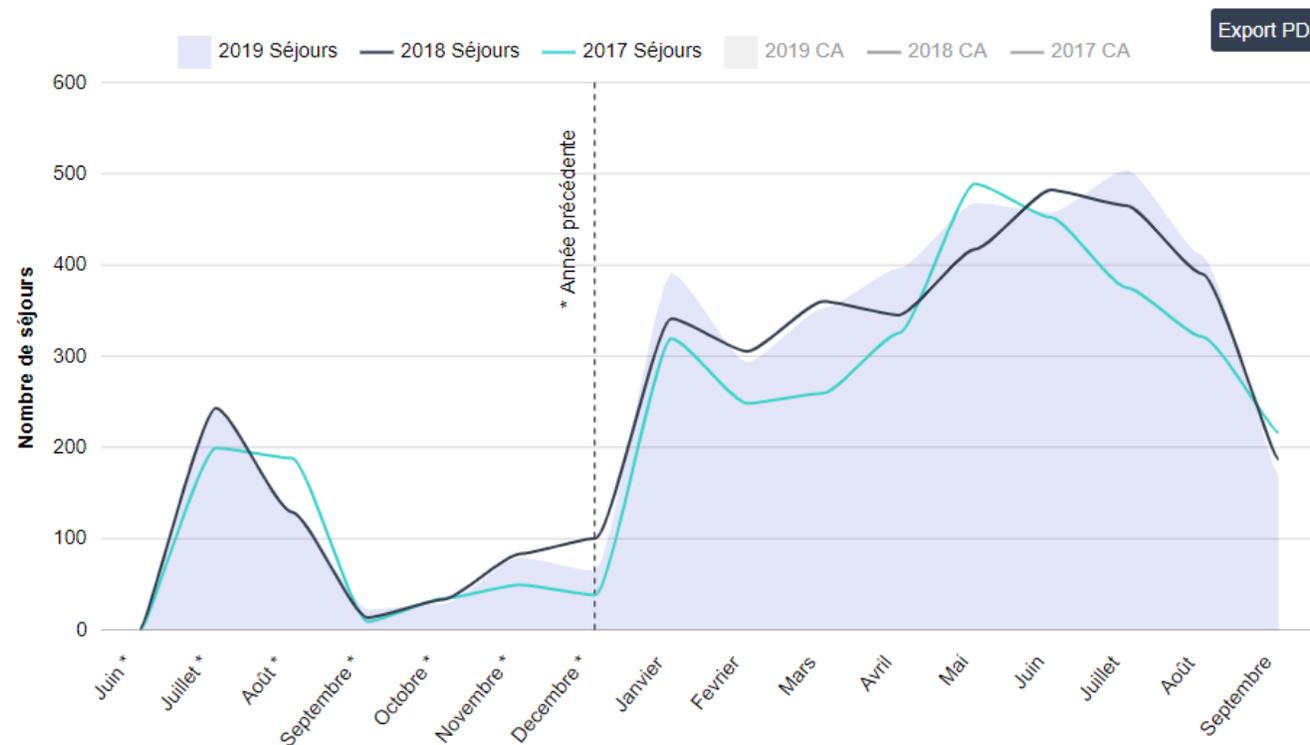
- Nombre de séjours
- Chiffre d'affaires

Type de vue

- Booking Window
- Montée en charge

Vue par

- Mois
- Semaine



- Création de fiche client
- Gestion de vos accès
- Configuration CRM** ▲
- Découpage saisons
- Mode d'envoi TDB individuels
- Activation imports Cool n'Camp
- Alertes** ▲
- Gestion doublons critiques
- Géolocalisation critique
- Gestion Campagne Newsletter** ▲
- Gestion et création Newsletter
- Suivi de conversion Newsletter
- Gestion et création Mails additionnels
- Historique des actions externes
- Suivi de conversion actions externes
- Liste des demandes avant première
- Consultez nos derniers conseils
- Suivi des mails additionnels
- Configuration** ▲
- Galerie photo Newsletter
- Revenue Management (Bêta Version)** ▲
- Rapports sur l'activité
- Booking Window
- Analyse du taux de retour et de la fidélité

All ▼ All ▼

Années de comparaison

- 2017
- 2018

Données affichées

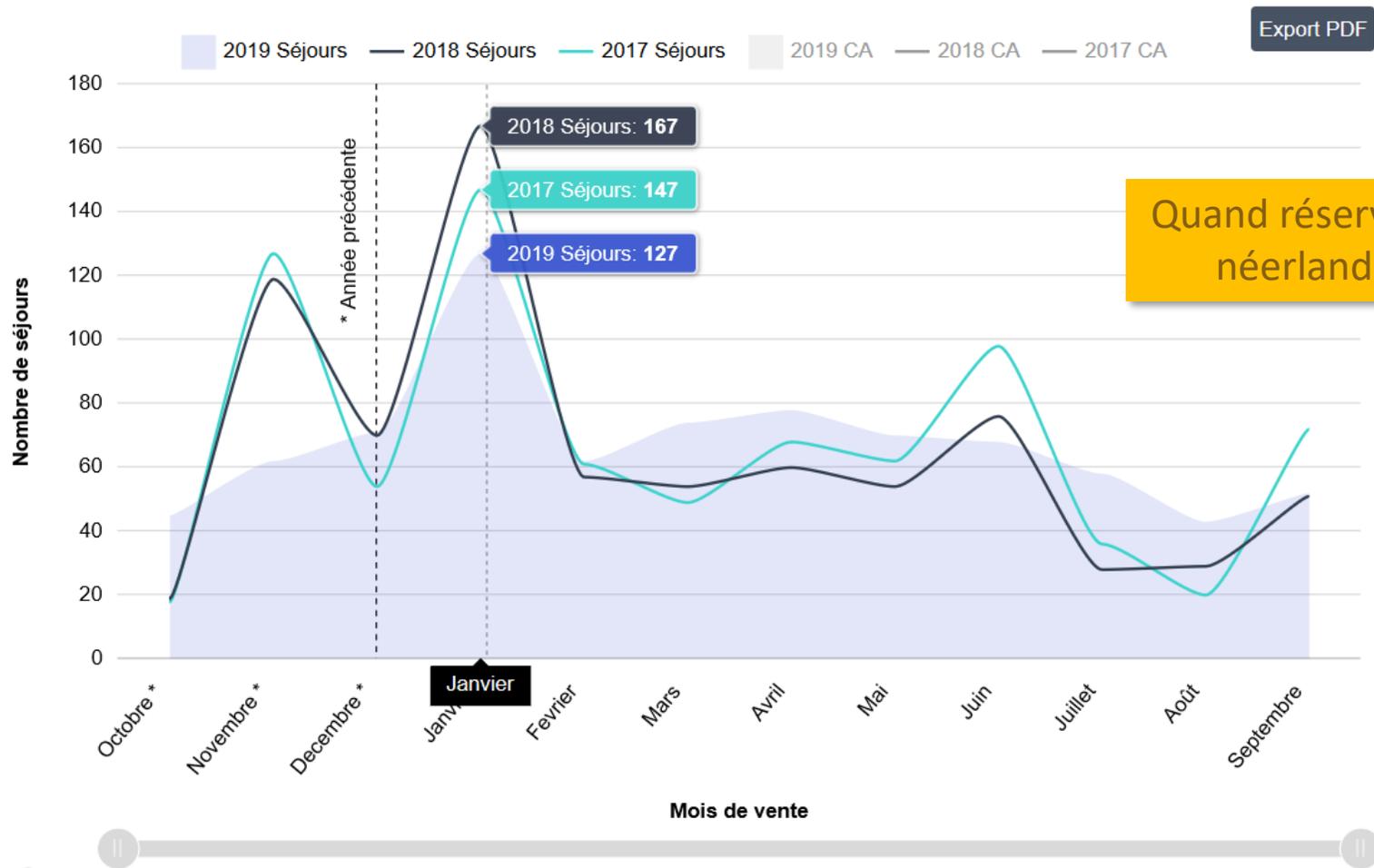
- Nombre de séjours
- Chiffre d'affaires

Type de vue

- Booking Window
- Montée en charge

Vue par

- Mois
- Semaine



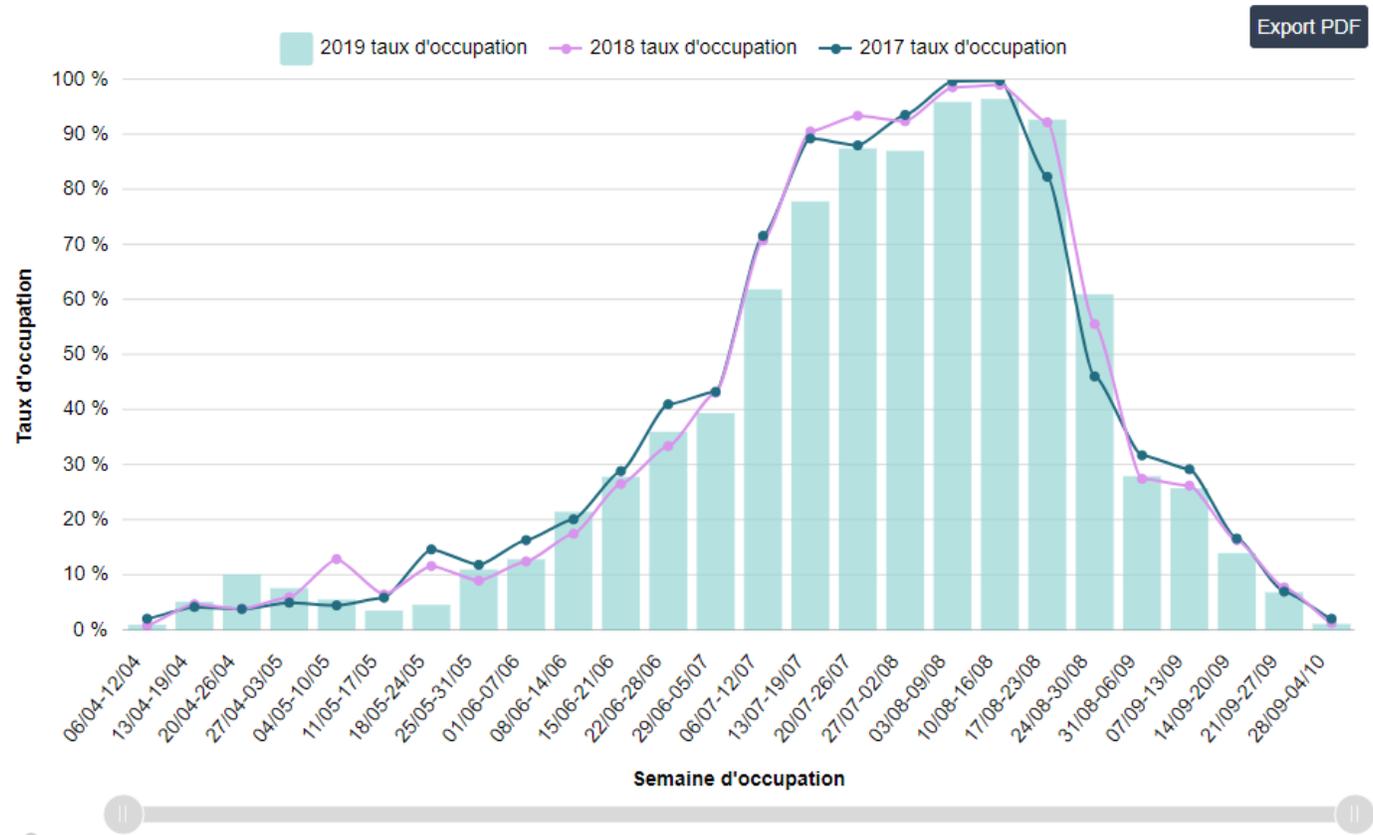
Quand réservent les néerlandais?

- Gestion CRM**
 - Fiches clients/séjours & prospects
 - Attributs (clients/prospects)
 - Profilage des contacts
 - Profilage dynamique des contacts
 - Extraction actions externes par Id
 - Import externe base contacts
 - Création de fiche client
 - Gestion de vos accès
- Configuration CRM**
 - Découpage saisons
 - Gestion zones touristiques
 - Découpage géographique
 - Type d'exploitation
 - Maturité établissement
 - Gestion des années valides
 - Objectifs par année
 - Gestion établissements/produits
 - Mode d'envoi TDB individuels
 - Gestion interface client
 - Activation imports Cool n'Camp
- Alertes**
 - Gestion doublons critiques
 - Géolocalisation critique
 - Gestion e-mails critiques
- Gestion Campagne Newsletter**
 - Gestion et création Newsletter
 - Suivi de conversion Newsletter

Analyse du taux d'occupation

Type d'hébergement: All | Hébergement: All | Etablissement: Camping Les Marsouins

Années de comparaison : 2017 2018 | Vue par : Mois Semaine





Les Rapports Excel

Temps Réel

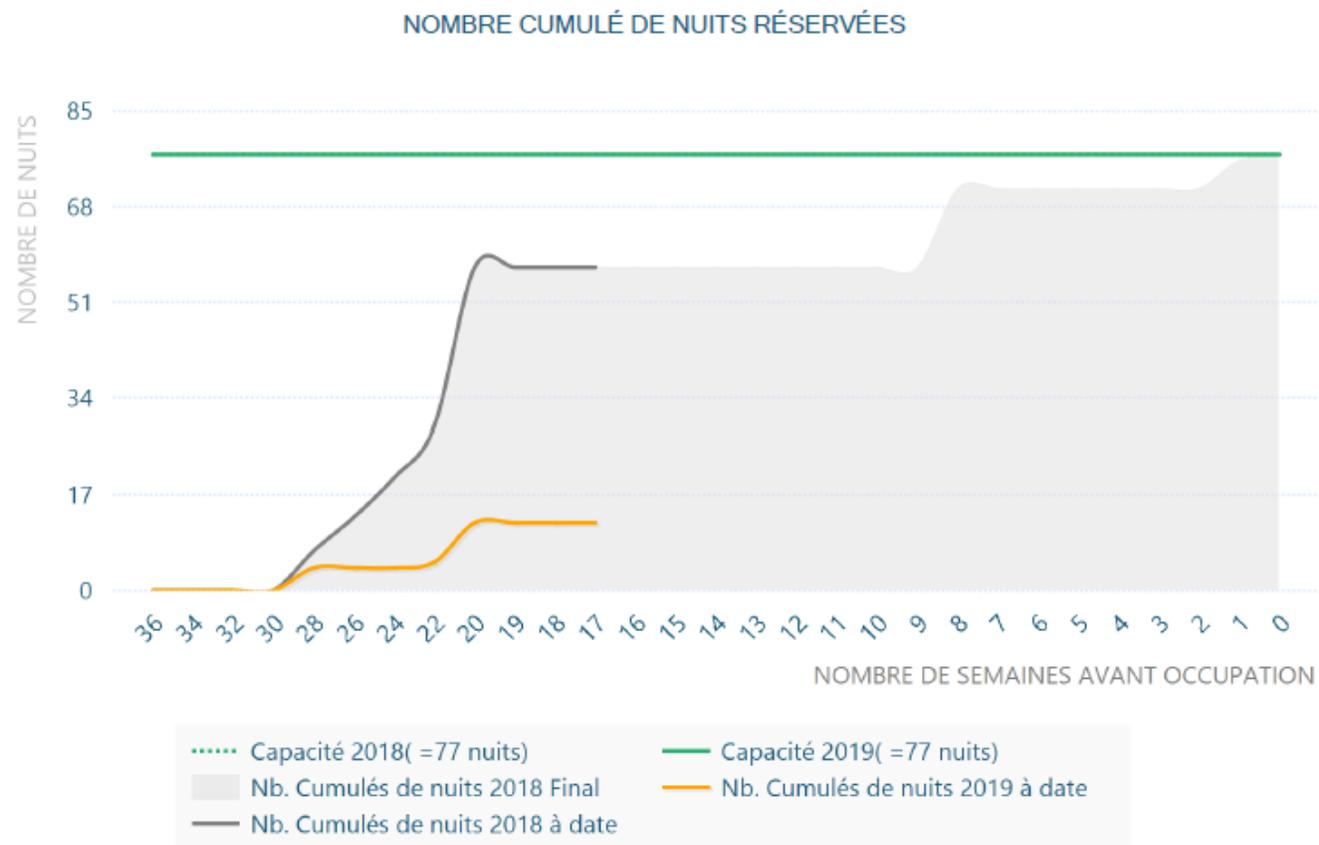
Historiques jusqu'à N-3

	CA TTC			TAUX D'OCCUPATION			NOMBRE DE NUITS			PRIX MOYEN PAR NUIT		
	2019	2018	Var. %	2019	2018	Var. Pts	2019	2018	Var. %	2019	2018	Var. %
22/06-28/06	2 559	1 387	+ 84%	38 %	26 %	+11.7	29	20	+ 45%	88	69	+ 27%
29/06-05/07	3 863	2 760	+ 40%	32 %	39 %	-6.5	25	30	- 17%	155	92	+ 68%
06/07-12/07	2 919	3 816	- 23%	36 %	45 %	-9.1	28	35	- 20%	104	109	- 4%
13/07-19/07	6 226	2 278	+ 173%	64 %	26 %	+37.7	49	20	+ 145%	127	114	+ 12%
20/07-26/07	2 752	3 154	- 13%	27 %	31 %	-3.9	21	24	- 13%	131	131	+ 0%
27/07-02/08	5 298	2 358	+ 125%	52 %	25 %	+27.3	40	19	+ 111%	132	124	+ 7%
03/08-09/08	1 602	7 809	- 79%	16 %	74 %	-58.4	12	57	- 79%	134	137	- 3%
10/08-16/08	395	5 907	- 93%	4 %	45 %	-41.6	3	35	- 91%	132	169	- 22%
17/08-23/08	2 049	1 832	+ 12%	21 %	19 %	+1.3	16	15	+ 7%	128	122	+ 5%
24/08-30/08	860	1 643	- 48%	9 %	23 %	-14.3	7	18	- 61%	123	91	+ 35%
31/08-06/09	541	676	- 20%	9 %	10 %	-1.3	7	8	- 13%	77	85	- 9%
07/09-13/09	487	738	- 34%	9 %	6 %	+2.6	7	5	+ 40%	70	148	- 53%
14/09-20/09	482	62	+ 672%	10 %	1 %	+9.1	8	1	+ 700%	60	62	- 4%
21/09-27/09	0	62	- 100%	0 %	1 %	-1.3	0	1	- 100%	0	62	- 100%

	CA TTC			TAUX D'OCCUPATION			NOMBRE DE NUITS			PRIX MOYEN PAR NUIT		
	2019	2018	Var. %	2019	2018	Var. Pts	2019	2018	Var. %	2019	2018	Var. %
03/08-09/08	19 297	24 235	- 20%	38 %	50 %	-11.9	161	198	- 19%	120	122	- 2%
Lodge « Les Voiles » 40m ² - 2 chambres	0	984	- 100%	0 %	33 %	-33.3	0	7	- 100%	0	141	- 100%
Mobil home 24.4m ² Confort + (2 chambres) + terrasse semi-couverte ou couverte	683	785	- 13%	21 %	25 %	-3.6	6	7	- 14%	114	112	+ 2%
Mobil home 30m ² Confort + (2 chambres)	6 856	8 067	- 15%	46 %	49 %	-3.0	64	75	- 15%	107	108	+ 0%
Mobil home 35m ² Confort + (3 chambres)	1 602	7 809	- 79%	16 %	74 %	-58.4	12	57	- 79%	134	137	- 3%
Mobil home Privilège (2 chambres - 2 salles de bain)	789	925	- 15%	33 %	33 %	+0.0	7	7	+ 0%	113	132	- 15%
Mobil home 35m ² Confort + (3 chambres)	5 298	2 358	+ 125%	52 %	25 %	+27.3	40	19	+ 111%	132	124	+ 7%
Mobil home Privilège (2 chambres - 2 salles de bain)	1 629	789	+ 107%	67 %	33 %	+33.3	14	7	+ 100%	116	113	+ 3%
Mobil home Suite Confort + (1 chambre)	606	530	+ 14%	86 %	100 %	-14.3	6	7	- 14%	101	76	+ 33%
Résidence Design 35m ² Premium (2 chambres) avec Spa	1 748	562	+ 211%	79 %	57 %	+21.4	11	4	+ 175%	159	140	+ 13%

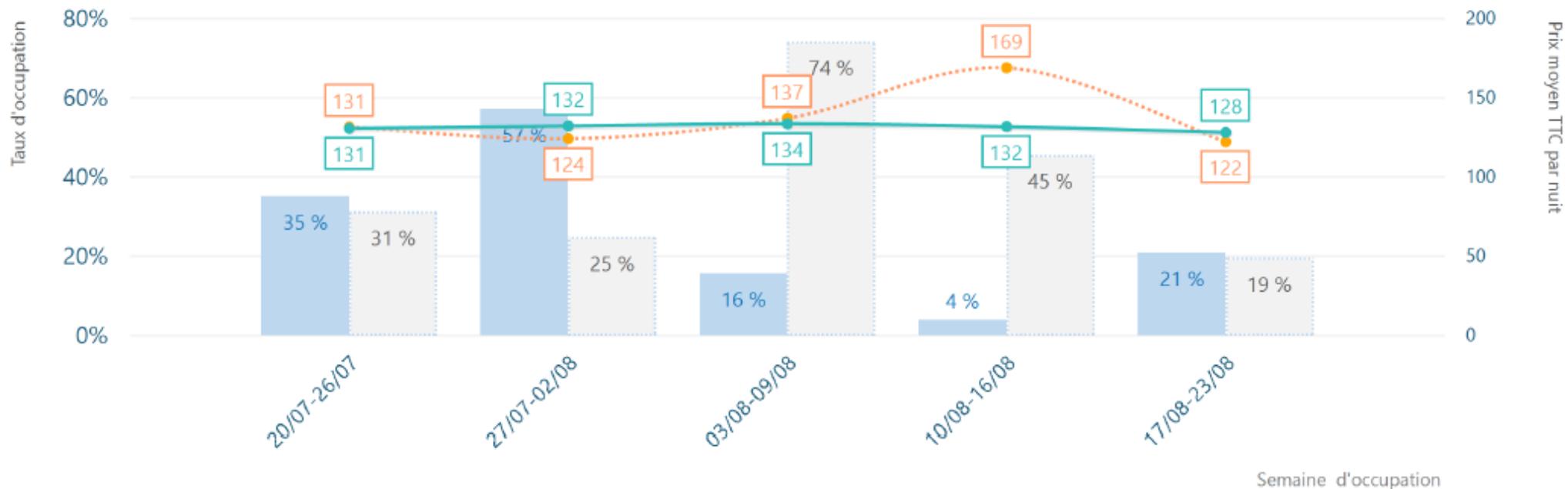
LA MONTÉE EN CHARGE DE LA SEMAINE DU 03/08 AU 09/08

Année 2019 vs Année 2018



Nb. semaine avant occupation	2019 à date	2018 à date	Var. en nb. points	2018 Final
36	0 %	0 %	+0.0	0 %
34	0 %	0 %	+0.0	0 %
32	0 %	0 %	+0.0	0 %
30	0 %	0 %	+0.0	0 %
28	5 %	9 %	-3.9	9 %
26	5 %	17 %	-11.7	17 %
24	5 %	26 %	-20.8	26 %
22	6 %	38 %	-31.2	38 %
20	16 %	74 %	-58.4	74 %
19	16 %	74 %	-58.4	74 %
18	16 %	74 %	-58.4	74 %
17	16 %	74 %	-58.4	74 %
16				74 %
15				74 %
14				74 %
13				74 %
12				74 %
11				74 %
10				74 %
9				74 %
8				92 %
7				92 %
6				92 %
5				92 %
4				92 %
3				92 %
2				92 %
1				99 %
0				100 %

TAUX D'OCCUPATION ET PRIX MOYEN D'UNE NUIT



Légende :

■ Taux d'occupation 2019
 ■ Taux d'occupation 2018
 ● Prix moyen par nuit 2018
 ● Prix moyen par nuit 2019

Semaine d'occupation	TAUX D'OCCUPATION				PRIX MOYEN PAR NUIT				REVENUE PAR EMPLACEMENT			
	2019	2018	Var. Pts	2018 Final	2019	2018	Var. %	2018 Final	2019	2018	Var. %	2018 Final
20/07-26/07	35.1 %	31.2 %	+ 3.9	100.0 %	131	131	- 1%	124	321	287	+ 12%	865
27/07-02/08	57.1 %	24.7 %	+ 32.5	100.0 %	132	124	+ 7%	119	529	214	+ 147%	830
03/08-09/08	15.6 %	74.0 %	- 58.4	100.0 %	134	137	- 3%	134	146	710	- 79%	938
10/08-16/08	3.9 %	45.5 %	- 41.6	100.0 %	132	169	- 22%	152	36	537	- 93%	1 089
17/08-23/08	20.8 %	19.5 %	+ 1.3	97.4 %	128	122	+ 5%	118	186	167	+ 12%	806
Global	26.5 %	39.0 %	- 12.5	100.0 %	131	140	- 7%	129	1 217	1 915	- 36%	4 527



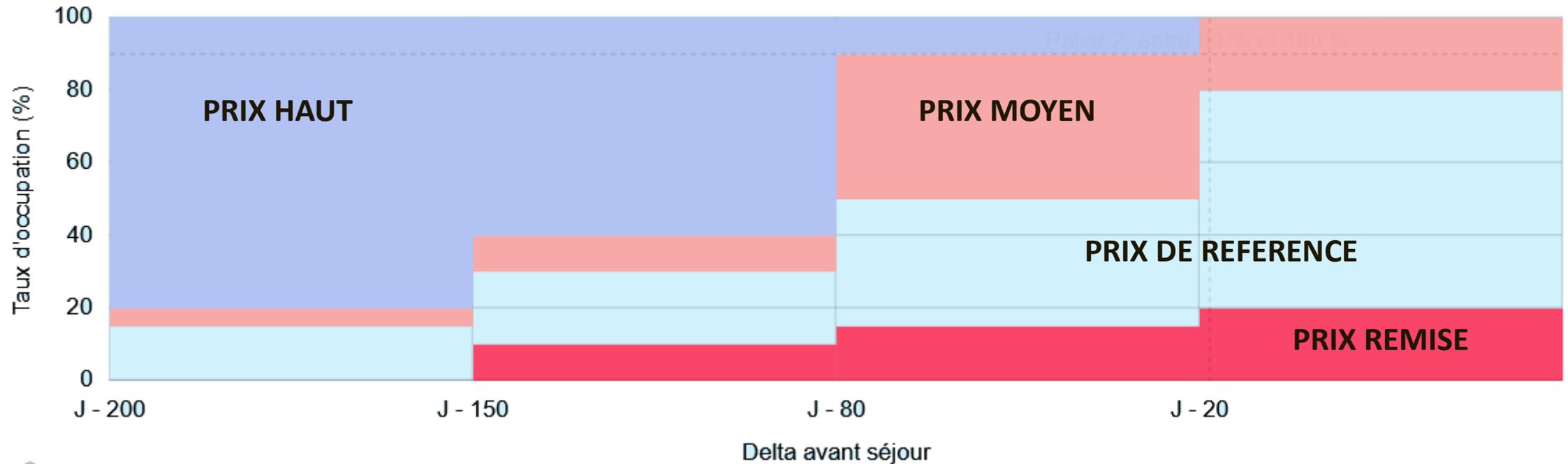
Le Module Yield Management

Emettre des règles

Suivre les alertes

Ajuster ses tarifs

Le principe du YIELD



EARLY BOOKING

Je passe rapidement aux paliers supérieurs si mon remplissage est bon, j'ai le temps de vendre.

EARLY BOOKING

Si mes ventes sont très lentes je peux activer un palier négatif en rouge ici.

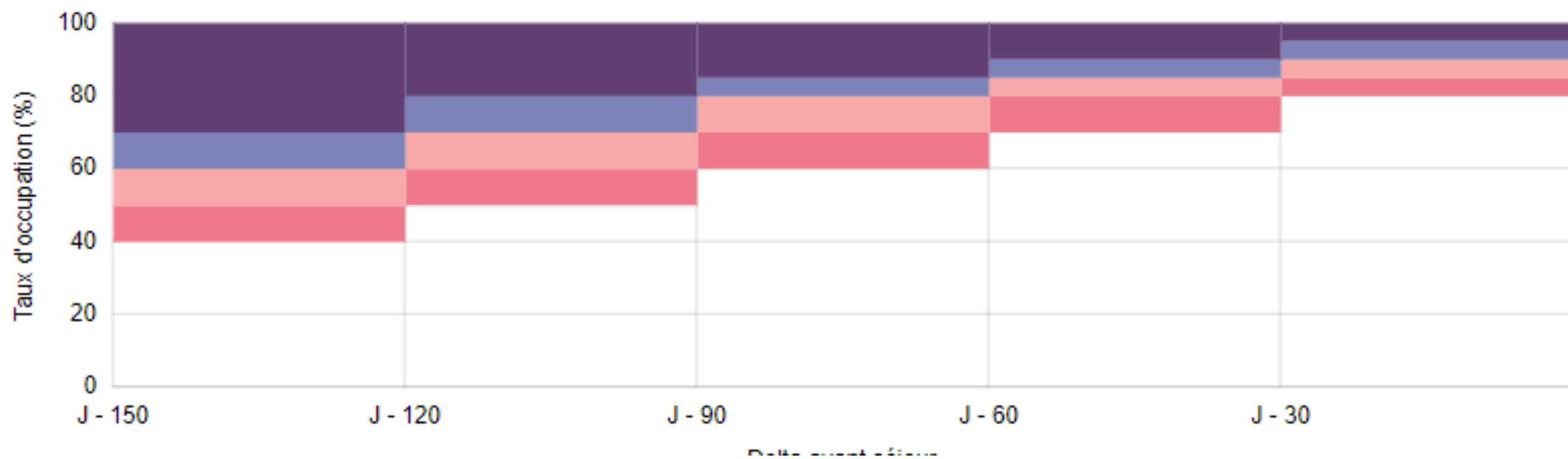
BOOKING CLASSIQUE

Période clé de commercialisation.

DERNIERE MINUTE

On reste sur des tarifs raisonnables si les seuils ne sont pas atteints.

			J - 150	J - 120	J - 90	J - 60	J - 30						
Palier 1	3	%	#EF798A	40	%	50	%	60	%	70	%	80	%
Palier 2	5	%	#F7A9A8	50	%	60	%	70	%	80	%	85	%
Palier 3	10	%	#7D82B8	60	%	70	%	80	%	85	%	90	%
Palier 4	15	%	#613F75	70	%	80	%	85	%	90	%	95	%



Vision détaillée Off

Appliquer sur les périodes/grilles sélectionnées :

- Le dernier état enregistré
- Les tarifs yield
- Les tarifs de référence
- Les tarifs actuels

Date début	Date fin
<input type="checkbox"/> Toutes les grilles	<input type="checkbox"/> Toutes les périodes
<input checked="" type="checkbox"/> Bungalow Evolution 31m² (2 chambres, maximum 4 personnes) - 1/4 - TARI	
<input checked="" type="checkbox"/> Bungalow Evolution 33m² (3 chambres, maximum 6 personnes) - 1/6 - TARI	
<input checked="" type="checkbox"/> Bungalow bio-habitat 35m² (3 chambres, maximum 6 personnes) - 1/6 - TAR	
<input checked="" type="checkbox"/> Chalet premium 40m² (3 chambres, 2 salles de bain, maximum 6 personnes)	

	09/12/2022	16/12/2022	23/12/2022	08/01/2023	03/02/2023	10/02/2023
	15/12/2022	22/12/2022	07/01/2023	02/02/2023	09/02/2023	04/03/2023
	<input type="checkbox"/>					
	94,75 €	100,30 €	123,00 €	83,00 €	115,00 €	128,00 €
	108,95 €	115,35 €	141,00 €	91,00 €	121,00 €	135,00 €
	125,30 €	132,65 €	152,00 €	95,50 €	137,00 €	152,00 €
	156,60 € (c)	165,80 € (c)	190,00 € (c)	123,00 € (c)	171,00 € (c)	190,00 € (c)

Configurations appliquées sur ce groupe :

- Pricing 2023 exemple 3 % 5 % 10 % 15 %

I.A. / Machine Learning

I.A. ou Intelligence Artificielle
défier l'humain sur ce qui fait sa
spécificité : son intelligence.

Les algorithmes modernes sont capables d'apprendre à partir de données historiques.

Machine Learning

La machine apprend toute seule en ingérant d'énormes quantités de données et en détectant des schémas récurrents.





Le Revenue Management

Machine Learning

Analyse des rythmes de remplissage et correction avec le rythme effectif

La machine apprend de ses erreurs de calcul par rapport à la réalité individuelle. Toutes les semaines, la machine ajuste et recalcule sa prédiction sur la base de données liées au passé proche.

Conjoncture de la demande Big Data

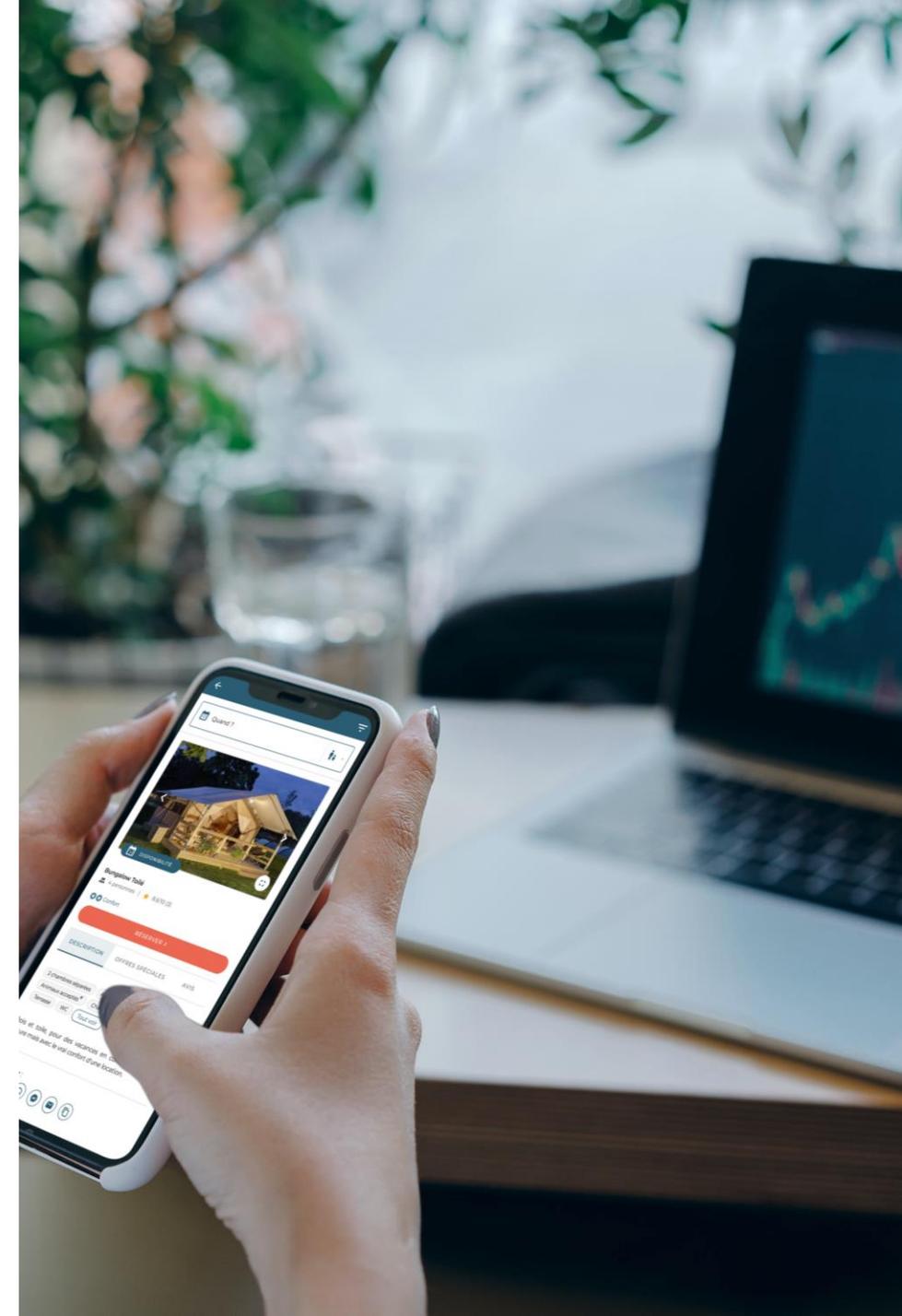
Tendance de réservation des bassins émetteurs

Analyse du passé lointain et du passé proche grâce à 3 ans d'historisation.

Le dynamisme de la demande aide l'outil prédictif à ajuster son calcul et vous donne la tendance.

Quelles seront les clientèles majoritaires des semaines à venir ?

Comment organiser mon planning de communication en fonction des temps forts de réservation de chaque bassin émetteur ?





Clustering des établissements

Rythme des ventes modélisé

Affiner les modèles prédictifs en intégrant les caractéristiques communes.

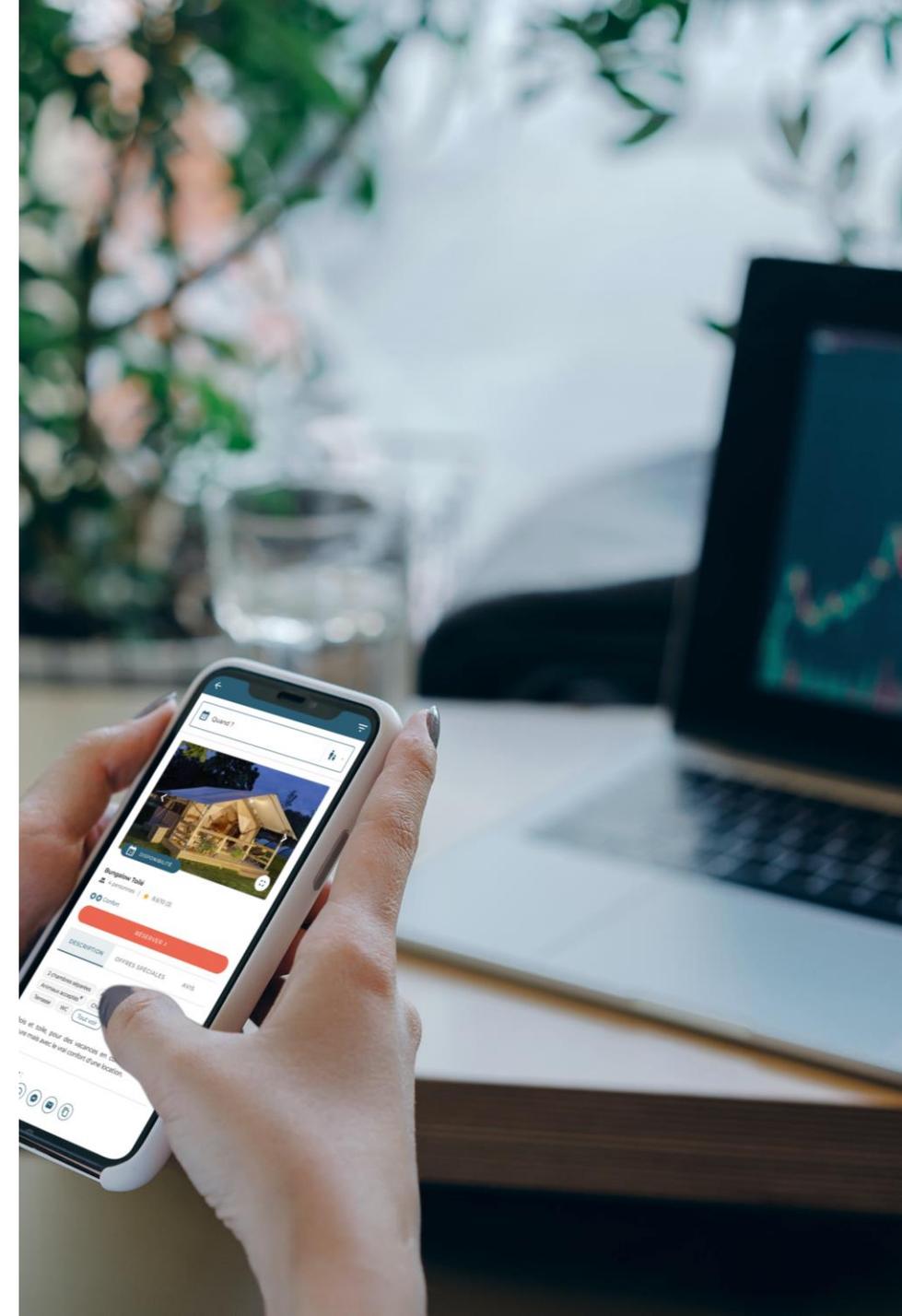
Vous ressemblez peut-être dans le rythme des réservations à un établissement à 600 km de chez vous.

Elasticité du prix par rapport à la demande

Corréler un changement de prix et son impact sur la demande.

Comment les clients réagissent par rapport à un mouvement de tarif.

Sur des scénarios de yield management, on pourra projeter un CA prédictif.



Années de comparaison

- 2020
- 2021
- 2022

Données affichées

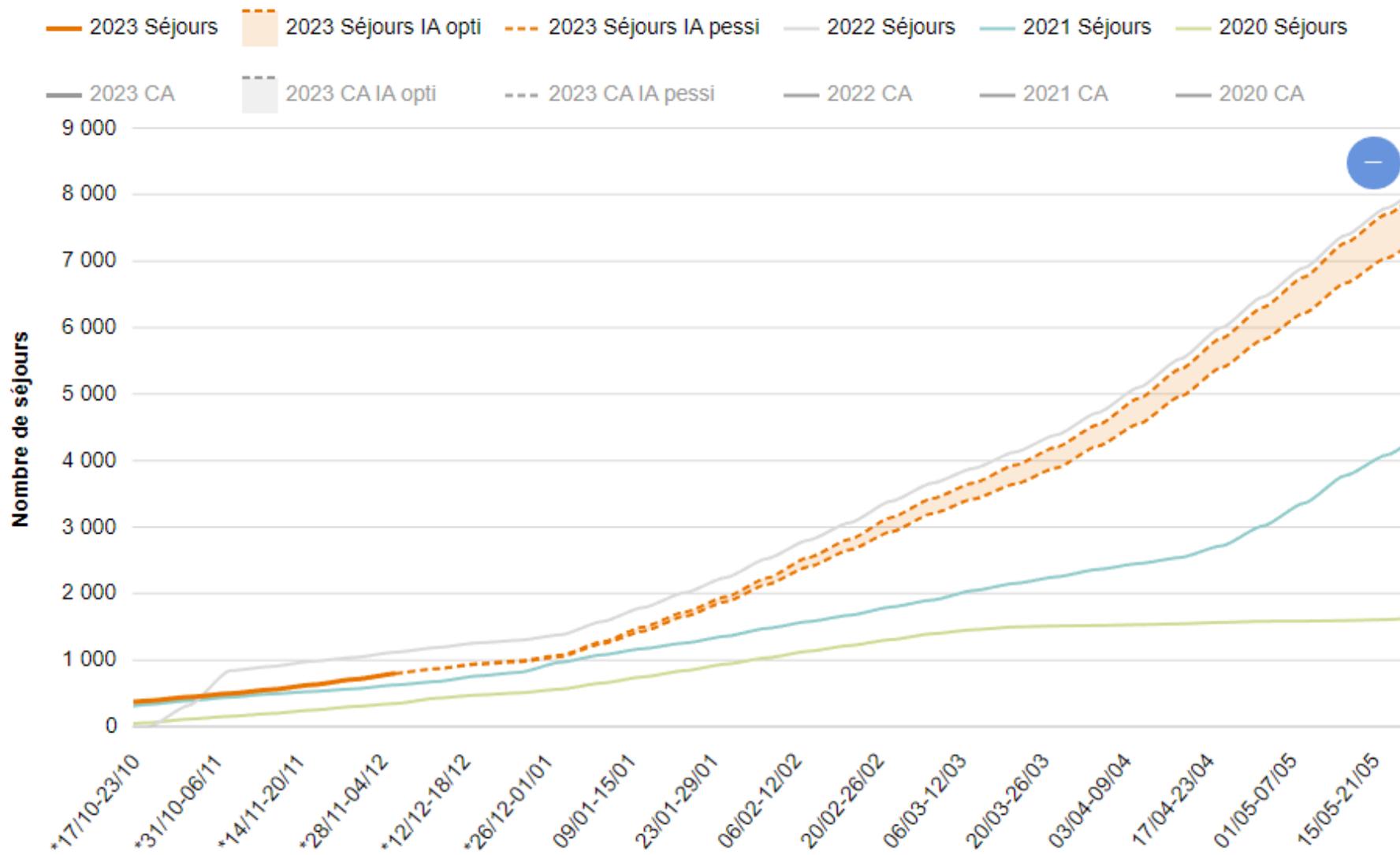
- Nombre de séjours
- Chiffre d'affaires

Type de vue

- Booking Window
- Montée en charge

Vue par

- Mois
- Semaine



Années de comparaison

- 2020
- 2021
- 2022

Données affichées

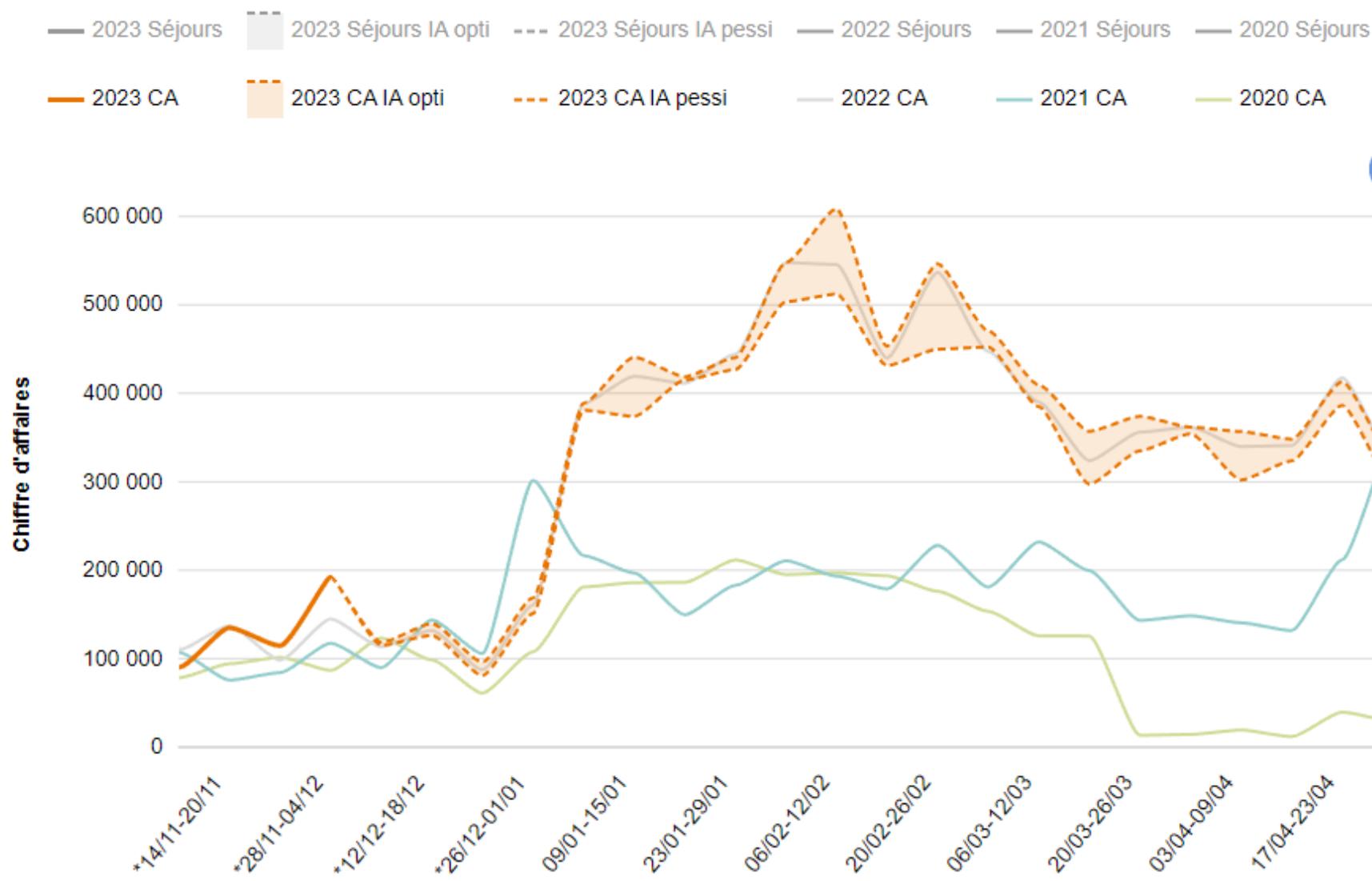
- Nombre de séjours
- Chiffre d'affaires

Type de vue

- Booking Window
- Montée en charge

Vue par

- Mois
- Semaine





Ctoutvert

Posez vos questions :
05 61 47 23 53 (tapez 1)

claire@ctoutvert.com

Merci pour votre attention !