**Que privilégier : le prix ou la valeur ?**

* La tarification par les coûts ne permet pas de maximiser vos revenus.
* La tarification par la valeur : fixer le prix selon ce que les consommateurs sont prêts à payer. Ajuster le prix en fonction de la demande.
* La tarification par la valeur permet de maximiser les revenus des hôteliers.
* La valeur perçue varie en fonction de :
* La demande.
* Les bénéfices du produit (expérience vécue, services…).
* L’offre de la concurrence.
* Les informations essentielles pour faire un tarification par la valeur :
* Les clients (besoins et attentes).
* Le statut de la demande (faible, moyenne, haute).
* Les concurrents.
* Outil : utiliser le calendrier de la demande.