**Quelle stratégie tarifaire choisir ?**

* Les différentes stratégies tarifaires :
* Le prix unique : toujours le même prix.
* La tarification semaine/weekend : les prix sont différents selon si c’est la semaine ou le week-end.
* La tarification saisonnière : les prix changent en fonction des saisons et de la demande à ces périodes.
* La tarification basée sur le budget : les prix sont établis en fonction du budget annuel de l’établissement.
* Tarification basée sur la concurrence : le prix est déterminé par rapport au prix d’un concurrent.
* Tarification basée sur le BAR : proposer le meilleur tarif disponible seulement sur votre site web.
* Tarification basée sur la durée du séjour.
* La stratégie tarifaire de l’Open Pricing = la tarification ouverte > il n’y a pas de règle précise sur le prix, la tarification est ouverte à toutes possibilités.
* Pour faire de l’open pricing vous avez besoin :
* Des données passées.
* Des données futures.
* Adapter les prix à la demande.
* Outils pour mettre en place une stratégie tarifaire d’open pricing :
* Calendrier de la demande.
* Courbe de la demande.