**Les 7 erreurs à ne surtout pas faire.**

* Vendre trop tôt : en vendant trop tôt vous pouvez manquer des opportunités futures plus intéressantes.
* Ne pas changer ses prix = avoir un prix fixe. Avoir un prix fixe ne vous permet pas de maximiser vos revenus. Vos prix doivent s’aligner à la demande. Si la demandé est forte, les prix doivent être élevés, si la demande est faible, les prix doivent être
* Mettre en place une tarification selon son intuition : la tarification doit être un choix réfléchi basé sur l’étude de données passées et futures.
* Modifier ses prix en fonction de la concurrence : chaque établissement à ses particularités, ses événements et ses clients et donc des prix qui évoluent en fonction de cela. Copier un concurrent pourrait vous faire perdre des ventes.
* Afficher des prix sur un même canal : vous devez tirer profit de votre propre canal de distribution à savoir le site web pour augmenter vos réservations directes en ayant le meilleur prix disponible sur VOTRE site web. Vous devez donc différencier vos prix en fonction des canaux.
* Baisser les prix : baisser les prix fait baisser la qualité dans l’esprit des consommateurs, il faut donc éviter cette pratique.