



Fabricant de revenus

TUTORIEL ÉCRANS *ANALYSE*

CONTRAINTE ET ÉROSION TARIFAIRE

N&C

Pascal Niffoi - 5 rue d'Alsace 75018 Paris - www.n-and-c.eu - pascal.niffoi@n-and-c.eu

1

OBJECTIFS

Cadre d'utilisation :

- ◆ En phase de création tarifaire.

Objectifs :

- ◆ Trouver rapidement des comportements similaires ou atypiques.
- ◆ Orienter les décisions tarifaires.
- ◆ Adapter la stratégie avec des ajustements tarifaires (hausse/baisse de prix brochure) ou des changements de mix tarifaire (création/réduction d'offre).

Nouveaux indicateurs :

- ◆ Erosion tarifaire.
- ◆ Fréquence et intensité de contrainte.

CONTRAİNTE



CONTRAINTE

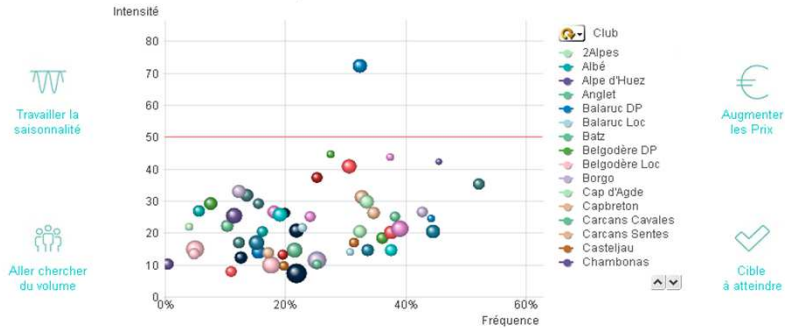
Fréquence de contrainte
 Pourcentage des dates/unit ou la capacité a été atteinte.

L'intensité de contrainte
 Lead time moyen au moment des contraintes. Plus la contrainte a lieu tôt, plus l'intensité de contrainte est importante.

FRÉQUENCE ET INTENSITÉ DE CONTRAINTE

Fréquence de contrainte: **23 %**
 Intensité moyenne de Contrainte Des dates contraintes: **22 j**

Fréquence et Intensité de Contrainte



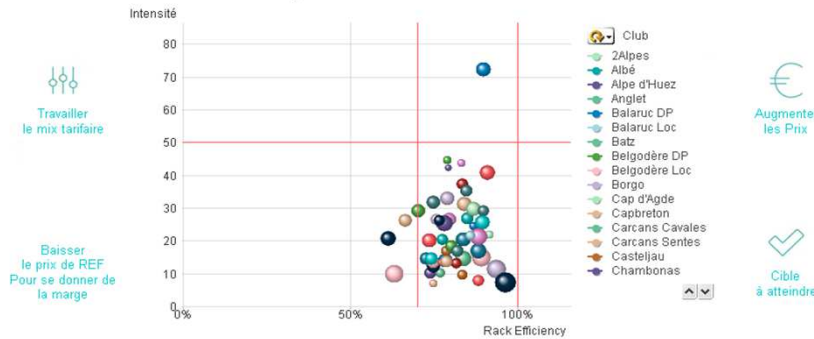
Prix de référence
 Tarif RACK théorique, calculé sur la base du prix catalogue.

Prix de vente
 Prix de vent effectif.

Rack Efficiency
 Prix de vente divisé par le prix de référence. Un rack efficiency de 82% correspond à une érosion tarifaire de 18%.

Prix de Référence Moyen des dates contraintes: **234 €**
 Prix de Vente Moyen des dates contraintes: **193 €**
 Rack Efficiency Moyen des dates contraintes: **82 %**

Rack Efficiency et Intensité de Contrainte des dates contraintes

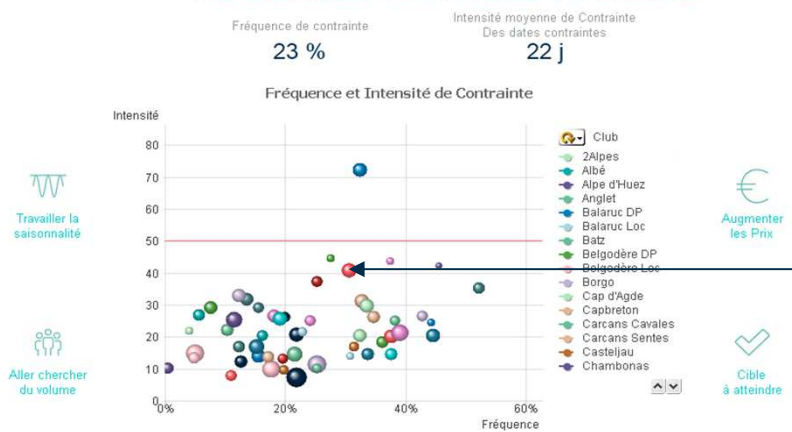


CONTRAINTE

Cet écran donne une cartographie des clubs.
Il permet de détecter rapidement les comportements similaires ou atypiques.

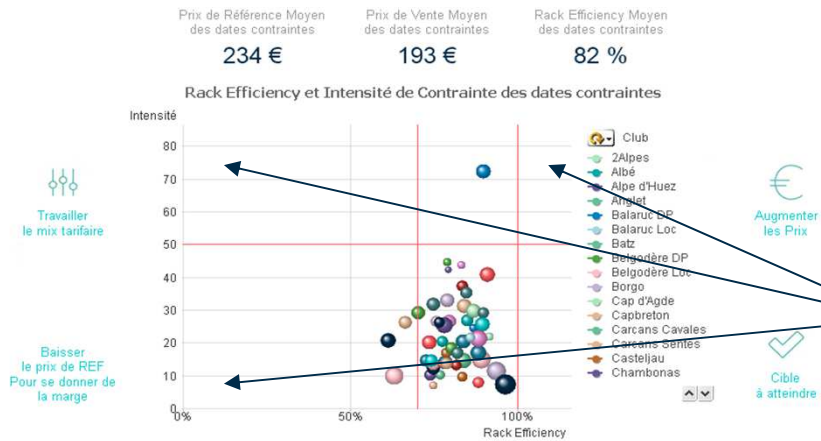
2 Tableaux pour analyser la contrainte

Sur ce 1^{er} tableau on trouve le rapport entre la fréquence des dates contraintes et la date à laquelle le club devient contraint.



Chaque boule représente un club.
La taille de la boule varie en fonction de la capacité des clubs.

Sur ce 2^e tableau on trouve le rapport entre l'érosion tarifaire et la date à laquelle le club devient contraint.



Attention l'intensité de contrainte ne se calcule que sur les éléments contraints. Elle a peu de sens lorsque la fréquence de contrainte est faible

Les 4 extrémités du tableau identifient 4 situations. A chacun des 3 comportements ciblés est associée une recommandation.

CONTRAINTE

Recommandations associées aux différents scénarios

Affiner l'analyse afin de mieux localiser une contrainte (date et/ou unit).

Cette analyse peut se faire dans la vue de l'érosion tarifaire.

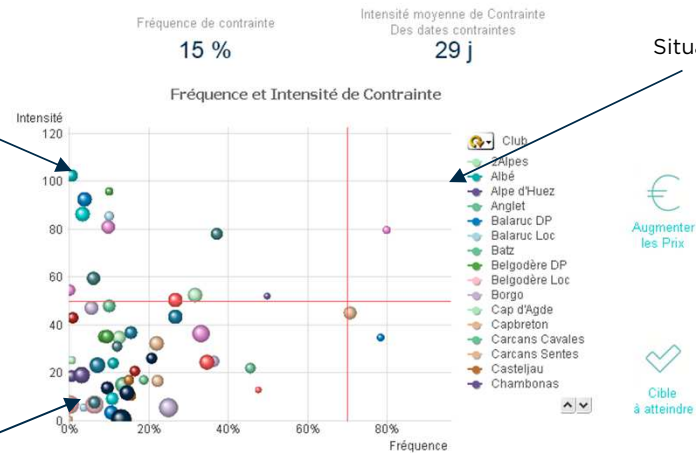
Travailler la saisonnalité

Aller chercher du volume

Nécessité de travailler les volumes (promotion à mettre en place).

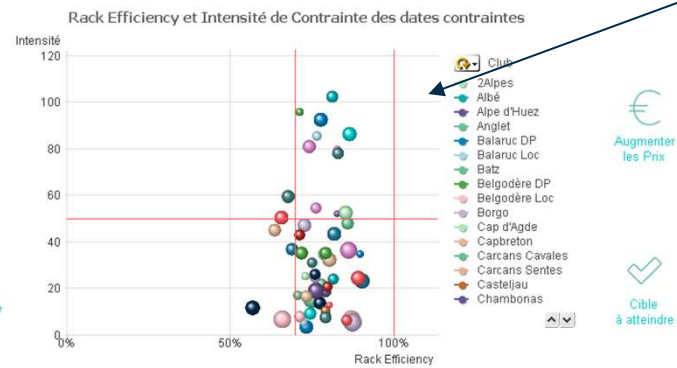
Travailler le mix tarifaire

Baisser le prix de REF Pour se donner de la marge



Situation où les disponibilités terminent longtemps à l'avance

Prix de Référence Moyen des dates contraintes: 216 €
Prix de Vente Moyen des dates contraintes: 177 €
Rack Efficiency Moyen des dates contraintes: 82 %

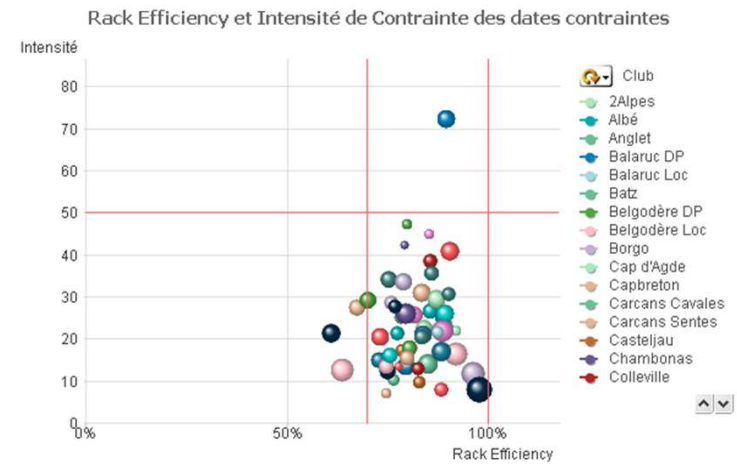
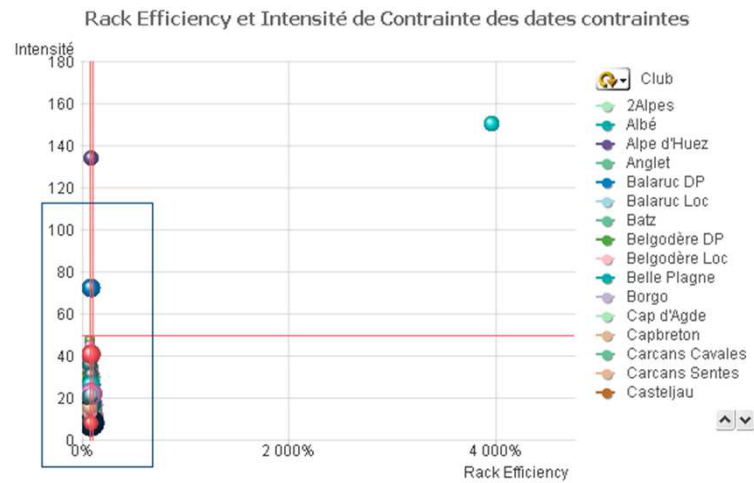


Augmenter les tarifs ou réduire la dégradation tarifaires

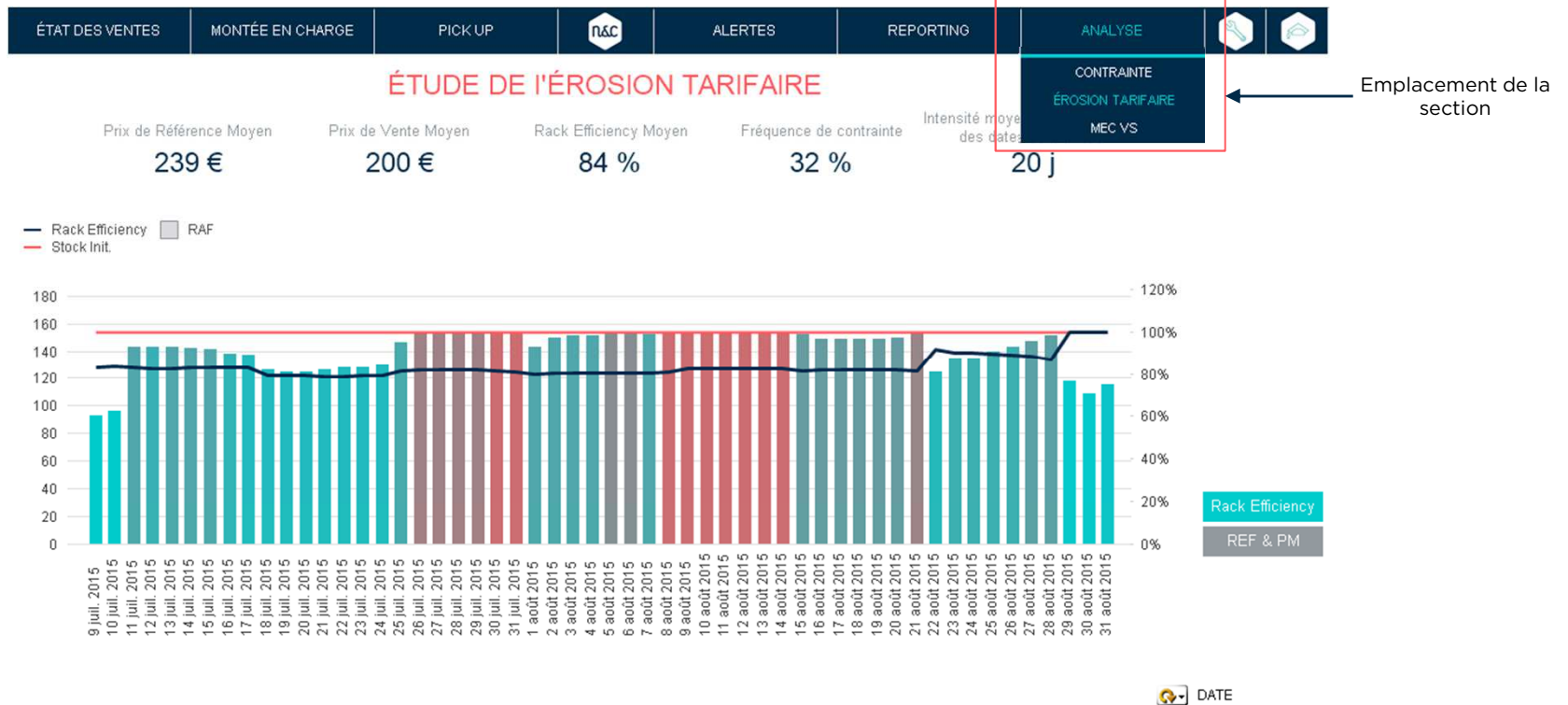
QUESTIONS/RÉPONSES (FAQ)

Que faire si on a des anomalies?

Exclure de l'analyse les anomalies (boules isolées) afin de bien respecter les valeurs et l'échelle des axes.



EROSION TARIFAIRE



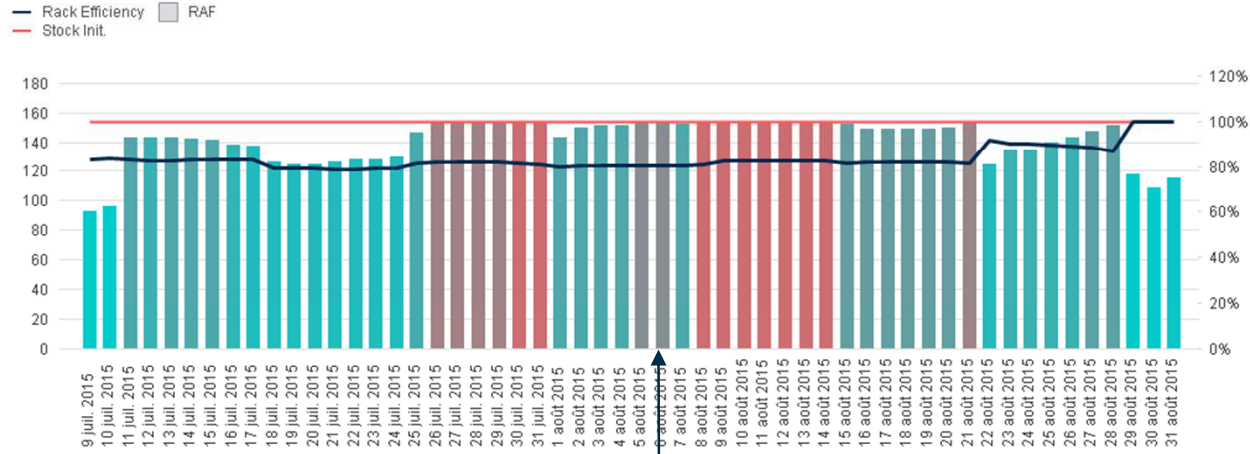
ÉROSION TARIFAIRE

Cet écran permet d'analyser plus finement l'origine d'une contrainte ou d'une érosion tarifaire.

ÉTAT DES VENTES | MONTÉE EN CHARGE | PICK UP | **N&C** | ALERTES | REPORTING | ANALYSE

ÉTUDE DE L'ÉROSION TARIFAIRE

Prix de Référence Moyen: 239 €
 Prix de Vente Moyen: 200 €
 Rack Efficiency Moyen: 84 %
 Fréquence de contrainte: 32 %
 Intensité moyenne de Contrainte des dates contraintes: 20 j



Switch entre l'affichage du Rack Efficiency et des courbes de Prix de Référence et de Prix de Vente

Rack Efficiency
REF & PM

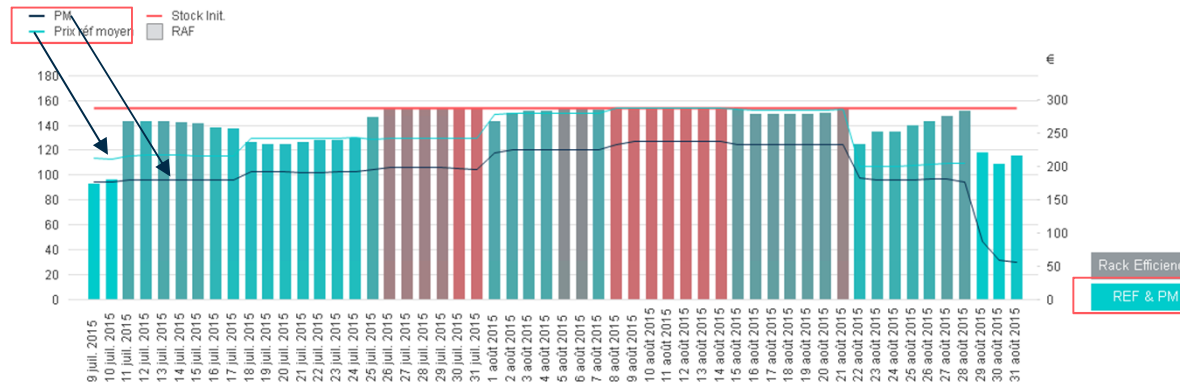
DATE

Changer la dimension du graphe (par date, club, type de logement...)



EROSION TARIFAIRE

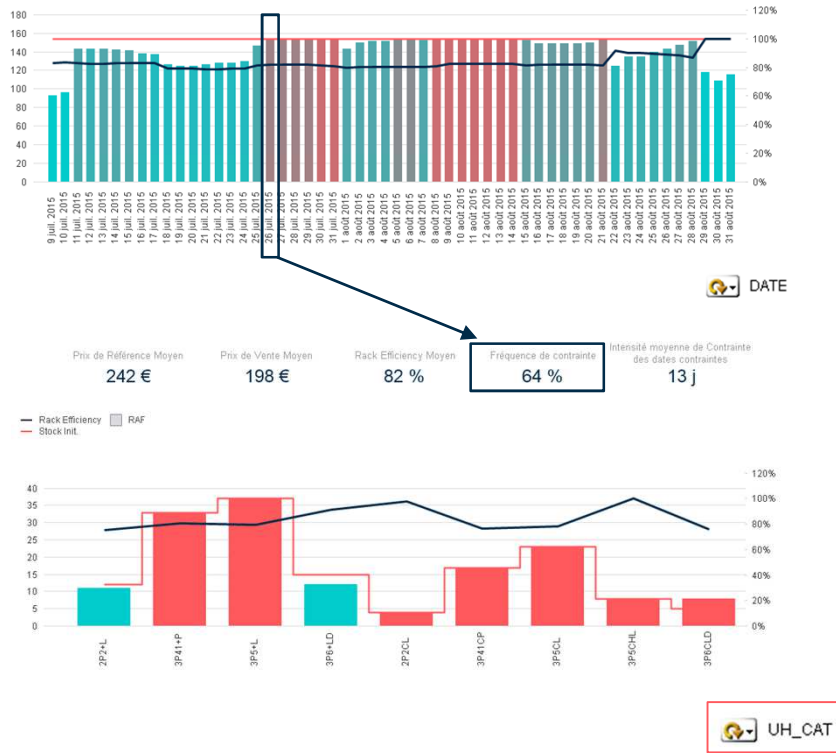
Switch entre analyse de l'érosion tarifaire et du niveau des prix.



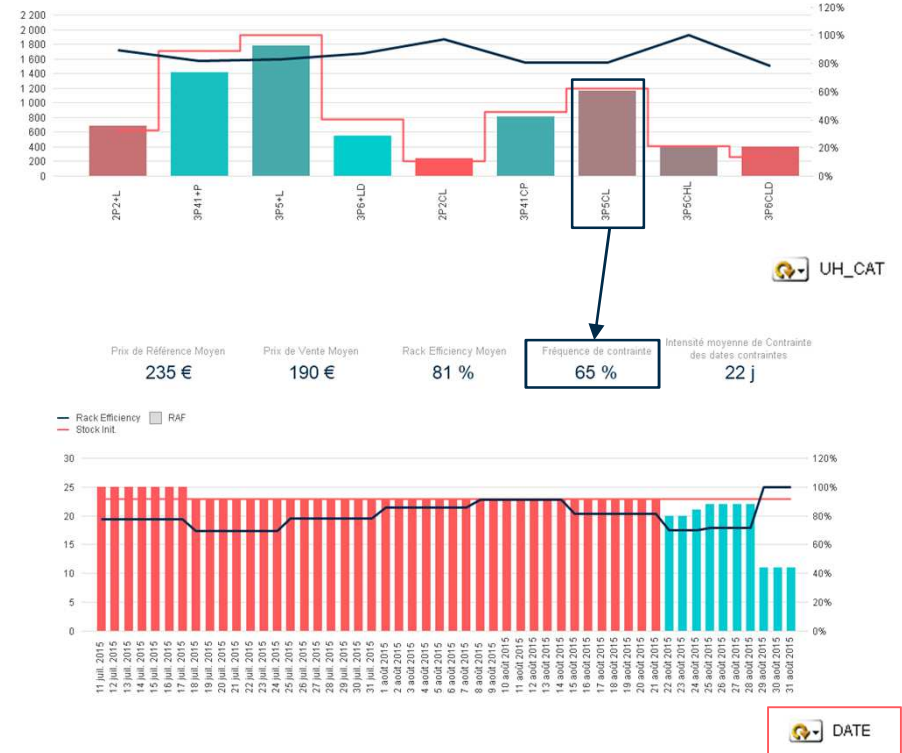
EROSION TARIFAIRE

Comment se décompose la fréquence de contrainte ?

Une date peut être partiellement contrainte parce qu'elle est composée d'UH contraintes et non contraintes.



Une UH peut être partiellement contrainte parce qu'elle est composée de dates contraintes et non contraintes.



À noter :

La fréquence de contrainte est pondérée par la capacité des UH.

MERCI POUR VOTRE ATTENTION



Fabricant de revenus