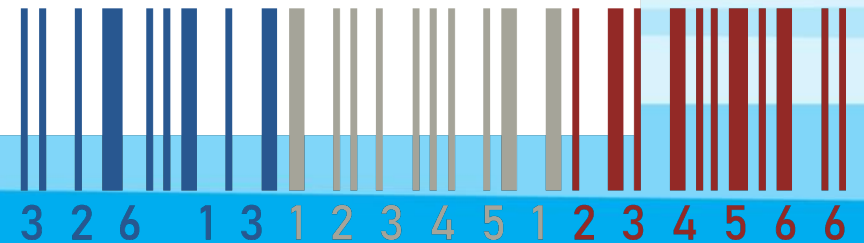


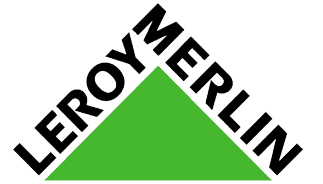
Introduction

Malik Rajan

**LE CLUB DU PRICING
FRANÇAIS**



Bienvenue à toutes et à tous !



All you need. With love.



Y voir clair dans les définitions avant de démarrer



Pricing dynamique

La tarification dynamique est un mode de fixation des prix par lequel les prix varient plus ou moins fréquemment et de manière automatique en fonction de paramètres internes.

Best in Class

eCommerce, en particulier Amazon



Yield Management

Lorsque la capacité est limitée: politique de prix qui consiste à proposer des tarifs différents pour gérer au mieux les capacités.

Attention: dans le transport de passagers, le Yield est également un indicateur : le revenu par passager kilomètre

Best in Class

Transport aérien, Hôtellerie



Revenue Management

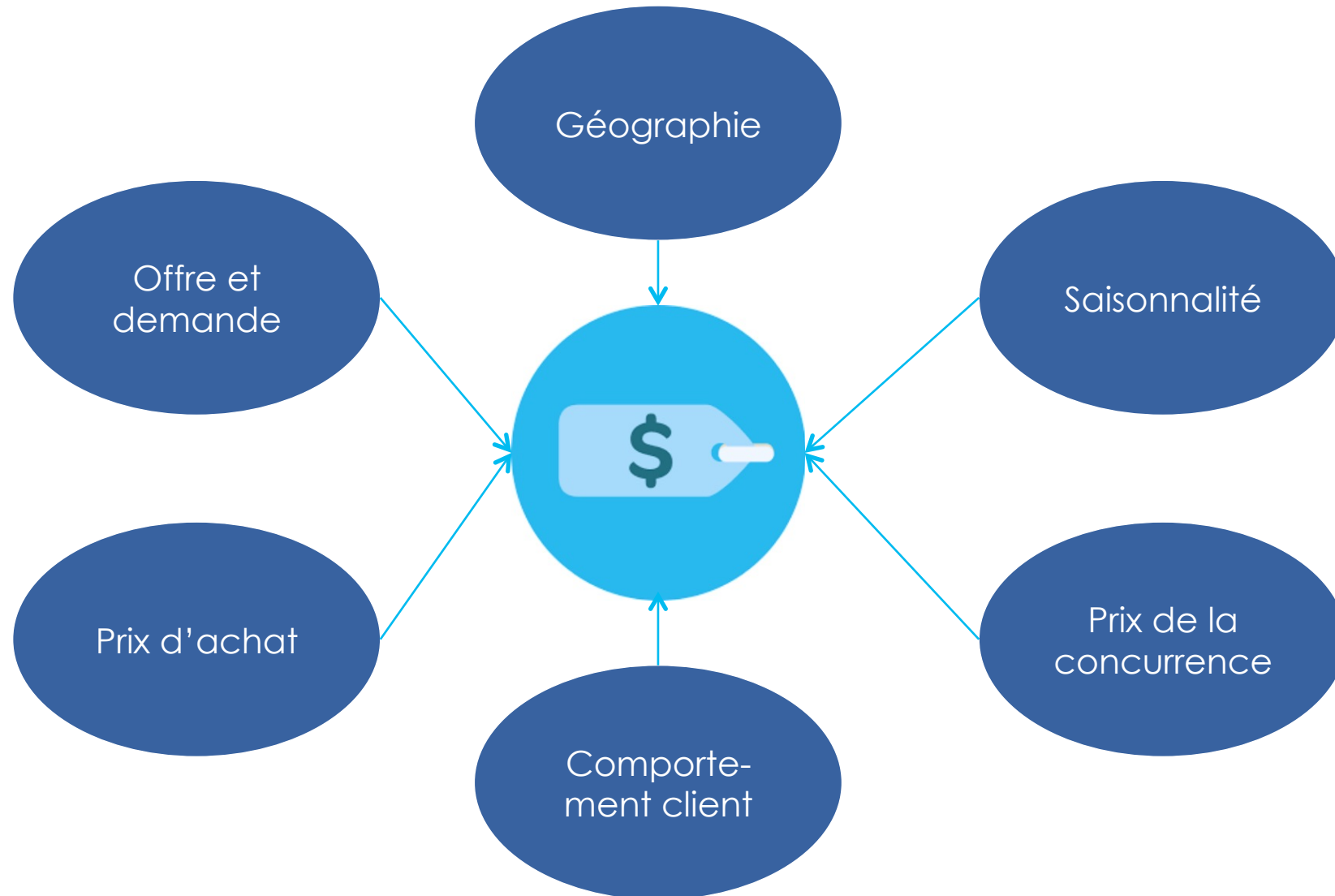
La définition d'Hermann Simon
« Le Revenue Management englobe le Yield et le Pricing: c'est l'ensemble des disciplines qui permettent d'optimiser le chiffre d'affaires d'une activité à capacité limitée »

La définition de Robert Phillips :
« Le Revenue Management est un cas spécifique de pricing avec une offre contrainte:

- 1- Le vendeur a une capacité fixe
- 2- Les clients réservent la capacité avant de l'utiliser
- 3- Le vendeur dispose de classes de prix avec des prix fixés
- 4- Le vendeur peut modifier la disponibilité des classes dans le temps



Les variables classiques du Pricing dynamique sont largement applicables au-delà du eCommerce



Téléchargez toutes les présentations des événements passés sur notre site et profitez de tous les avantages adhérents

1	Vous cherchez apprendre de nouvelles pratiques ?	<ul style="list-style-type: none">• Téléchargez en ligne toutes les présentations pricing des événements passés• Visionnez en ligne les vidéos des conférences passées
2	Vous avez manqué une conférence ?	
3	Vous souhaitez échanger avec un Directeur Pricing ayant les mêmes problématiques que vous ?	<ul style="list-style-type: none">• Utilisez l'annuaire des membres mis à jour et publié en fin d'année exclusivement pour nos adhérents• Soyez mis à l'honneur dans une interview pour notre newsletter ou en tant qu'intervenant
4	Vous recherchez une évolution de carrière ?	
5	Vous souhaitez participer à un maximum d'événements au meilleur coût ?	<p>Profitez de remises importantes pour tous nos événements (jusqu'à 50% de réduction) :</p> <ul style="list-style-type: none">• Toutes les rencontres thématiques à 45 Eur (conférences dégustations (non adhérents: 90 Euros) et petits déjeuners thématiques (non adhérents: 60 Euros))• 200 Euros de remise sur le Forum International ayant lieu annuellement en Juin• Profitez d'Invitations VIP des partenaires et tarifs négociés pour les événements mondiaux

Je deviens adhérent

LE CLUB DU PRICING
FRANÇAIS



<https://www.club-pricing-france.com/>

