



Guide pour les propriétaires

Comment expliquer la tarification Dynamique à un propriétaire?





Imaginez que votre prix de location puisse s'adapter automatiquement en fonction de la demande, comme le font les billets d'avion ou les hôtels. C'est exactement ce que permet la **tarification dynamique** !



Les fondements de la tarification dynamique

La tarification dynamique est une stratégie qui consiste à ajuster automatiquement les prix de vos propriétés en fonction de plusieurs facteurs, comme :

- > la demande du marché (plus il y a de voyageurs, plus les prix montent).
- > la saison ou le jour de la semaine.
- > les événements locaux (festivals, salons, concerts, vacances scolaires...).
- > les prix des concurrents / le prix de votre marché.
- > La performance du marché; les taux d'occupation de votre marché.
- > Les données de recherche des voyageurs.

Grâce à des outils de tarification avec des algorithmes, les tarifs sont mis à jour en temps réel pour proposer le bon prix au bon moment, afin d'attirer plus de voyageurs tout en maximisant vos revenus.



Les avantages de la Tarification Dynamique

1. Gagner plus d'argent sans travailler plus

Quand la demande est forte (week-ends, vacances, événements locaux...), les prix montent. Vous gagnez plus sur chaque réservation. Et quand la demande est plus faible, le prix peut baisser un peu pour attirer plus de voyageurs et éviter que le logement reste vide.

2. Ne pas laisser de l'argent sur la table

Si vous fixez toujours le même tarif, vous risquez de sous vendre vos nuits les plus demandées. La tarification dynamique ajuste le prix au bon moment pour maximiser chaque opportunité. L'impact des événements, saisonnalités, les jours de la semaine...

Adopter la tarification dynamique permet de maximiser vos revenus en optimisant votre taux d'occupation. En ajustant vos prix, vous pouvez attirer plus de réservations pendant les périodes creuses et augmenter les tarifs lorsque la demande est forte. Cela vous assure de ne laisser aucun euro sur la table.





3. Rester compétitif automatiquement

Le système surveille en temps réel les prix des autres logements similaires dans votre secteur. Il adapte les vôtres pour rester attractif, sans que vous ayez à faire quoi que ce soit.

4. Moins de stress, plus de contrôle

Vous définissez votre prix minimum et de base et le système s'occupe du reste. Vous gardez toujours la main, mais sans les calculs et les mises à jour constantes.

Un autre avantage majeur de la tarification dynamique est sa capacité à s'adapter aux changements imprévus. Par exemple, en cas de conditions météorologiques exceptionnelles ou d'événements imprévus, vous pouvez rapidement ajuster vos tarifs pour répondre à la nouvelle situation. Ce niveau de flexibilité est crucial dans un marché de plus en plus compétitif où les voyageurs ont accès à une multitude d'options.

5. Plus de réservations, moins de nuits vides

Avec des prix adaptés à la réalité du marché, vous augmentez vos chances de remplir votre calendrier, même en basse saison.

Par ailleurs, en proposant des tarifs compétitifs qui reflètent la valeur réelle de votre offre, vous pouvez attirer des clients qui se sentent satisfaits de leur achat, ce qui peut conduire à de meilleures évaluations et à des recommandations positives.

En conclusion, la tarification dynamique est bien plus qu'un simple ajustement de prix ; c'est une stratégie globale qui peut transformer la façon dont vous gérez votre location saisonnière, en maximisant à la fois vos profits et la satisfaction de vos clients.



Votre logement peut rapporter plus : le guide de la tarification dynamique

La gestion d'une location saisonnière requiert bien plus que la simple mise en ligne de votre bien. Pour maximiser votre revenu, il est essentiel de comprendre un concept clé : la tarification dynamique. Ce système, qui ajuste les prix de manière flexible en fonction de la demande et des tendances du marché, peut transformer votre stratégie locative. En adoptant cette approche, non seulement vous attirez davantage de réservations, mais vous maximisez également vos bénéfices.

Comment mettre en œuvre la tarification dynamique ?

Outils et technologies disponibles

Rendez-vous dans votre espace en ligne Beyond.

Beyond permet d'analyser les données du marché en temps réel pour vous recommander les meilleurs tarifs.

Nous vous aidons à rester compétitif sans y consacrer trop de temps. Ainsi, vous pouvez automatiser une grande partie du processus de tarification, ce qui vous libère pour vous concentrer sur d'autres aspects de la gestion de votre location saisonnière.

Beyond dispose de fonctionnalités supplémentaires, telles que des rapports analytiques, les prévisions de marché, et les alertes de performance, qui vous aident à prendre des décisions éclairées.

Par exemple, si une grande conférence est prévue dans votre région, Beyond peut ajuster automatiquement vos tarifs pour tirer parti de l'afflux de visiteurs. De plus, Beyond s'intègre à des plateformes de réservation populaires comme Airbnb et Booking.com, simplifiant ainsi la gestion de vos annonces.



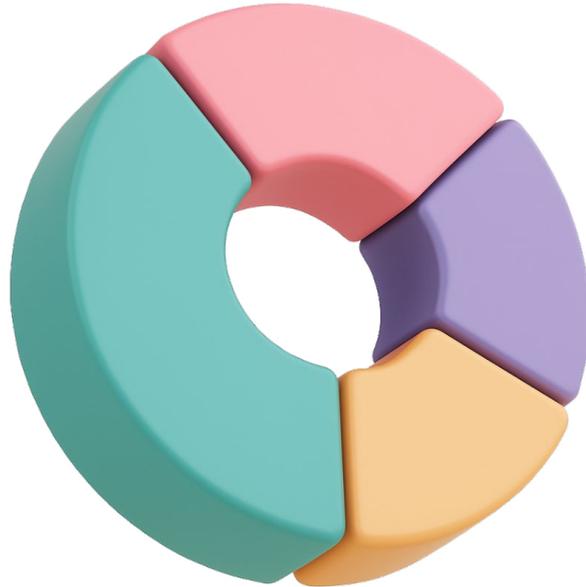
Stratégies de mise en pratique

En ajustant vos tarifs de manière stratégique, vous pouvez non seulement maximiser vos revenus, mais aussi améliorer votre taux d'occupation.

Prenez en compte les tendances historiques de réservation et les prévisions futures pour affiner votre stratégie. Par exemple, si vous savez que la demande augmente généralement pendant les vacances scolaires, vous pouvez planifier à l'avance et ajuster vos prix en conséquence.

N'oubliez pas de surveiller régulièrement les performances de votre stratégie de tarification dynamique et d'être prêt à apporter des modifications si nécessaire. La clé est de rester flexible et réactif aux changements du marché, tout en gardant un œil sur les préférences et les comportements de vos clients potentiels.





Mesurez l'efficacité de votre stratégie de tarification dynamique

Indicateurs de performance clés

Pour évaluer l'impact de la tarification dynamique, surveillez des indicateurs comme le taux d'occupation, le revenu par nuit et le revenu total. Ces données vous donneront une vision claire de l'efficacité de votre stratégie de tarification dynamique.

Il est également utile de comparer ces indicateurs avec ceux de vos concurrents directs pour obtenir une perspective plus complète. En outre, l'analyse des tendances saisonnières et des événements locaux peut fournir des informations précieuses sur les périodes de forte et de faible demande, vous permettant d'ajuster vos prix en conséquence.



Taux d'occupation

Le taux d'occupation (Occupancy Rate) est le pourcentage des nuits réservées par rapport aux nuits disponibles. C'est un indicateur crucial pour évaluer la performance d'une location saisonnière.

Par exemple, un taux d'occupation élevé peut indiquer que vos prix sont compétitifs, mais s'ils sont trop bas, vous pourriez manquer l'opportunité de maximiser vos revenus. En revanche, un taux d'occupation faible, associé à un revenu par nuit élevé, pourrait signifier que vos tarifs sont trop élevés pour le marché actuel.

RevPAN

Le RevPAN ou Revenue per Available Nights désigne les revenus générés par nuit disponible. Cet indicateur est calculé comme ceci : Tarif moyen par nuit ou tarif moyen journalier (ADR - Average Daily Rate) × Taux d'occupation. Il s'agit d'un indicateur clé pour les locations saisonnières.

Ajustements et optimisations

- Il est important de régulièrement ajuster votre approche en fonction des résultats obtenus.
- Testez différentes stratégies, analysez les performances et affinez votre méthode pour maximiser vos revenus.
- Par exemple, vous pourriez expérimenter avec des réductions de dernière minute pour remplir des dates non réservées ou augmenter les prix lors d'événements spéciaux dans votre région.
- De même, vous devez être attentif aux changements dans le comportement des consommateurs et aux tendances du marché.
- Enfin, n'oubliez pas de recueillir des retours d'expérience de vos clients, car leur satisfaction peut influencer leur décision de revenir ou de recommander votre location à d'autres, impactant ainsi votre succès à long terme.



Fidélisez les propriétaires de votre portefeuille grâce à la tarification dynamique

Instaurez une communication transparente

La base d'une relation de confiance avec vos propriétaires, c'est une communication claire, régulière et honnête. Grâce à la tarification dynamique, vous avez accès à des données précises et actualisées que vous pouvez partager pour justifier vos choix de prix. Expliquez-leur les évolutions du marché, les fluctuations saisonnières et les raisons derrière chaque ajustement tarifaire. Cela montre que chaque décision est réfléchie et alignée avec leurs intérêts. Une bonne communication évite les malentendus, renforce la satisfaction client, et pose les fondations d'une collaboration durable.

Démontrez la valeur ajoutée

Les propriétaires ne cherchent pas uniquement un prestataire, mais un partenaire qui optimise leurs revenus. Montrez concrètement l'impact de la tarification dynamique sur leur rentabilité : comparez les résultats avant/après votre accompagnement, mettez en avant les pics de réservation sur



des périodes creuses ou les hausses de revenus sur des événements locaux. Combinez cela avec une bonne gestion des annonces (titres optimisés, photos attractives, disponibilité à jour) pour démontrer tout le professionnalisme que vous apportez. Vos résultats parlent pour vous, alors faites-les parler souvent.

Soyez proactif

Un bon gestionnaire ne réagit pas seulement aux problèmes : il les anticipe. Utilisez les alertes de performance ou les baisses soudaines de taux d'occupation pour agir rapidement. Proposez régulièrement des optimisations : changement de stratégie tarifaire, amélioration de l'annonce, ajustement du calendrier. Cette proactivité est un signe de sérieux qui rassure les propriétaires. Ils se sentiront écoutés, valorisés et accompagnés sur le long terme — ce qui renforce naturellement leur fidélité.

Appuyez-vous sur les données pour la prise de décision

La tarification dynamique repose sur des données de marché en temps réel. Utilisez-les pour appuyer toutes vos décisions : pourquoi augmenter un tarif à telle période ? Pourquoi appliquer une baisse sur une nuit précise ? Grâce à Beyond Pricing, vous avez une vision claire de l'offre et de la demande locales, que vous pouvez partager avec vos propriétaires pour qu'ils comprennent et valident vos choix. Vous gagnez en crédibilité et vous construisez une relation fondée sur des faits, pas des intuitions.

Tenez-les au courant des tendances du marché

Fidéliser un propriétaire, c'est aussi le former, l'éduquer, le rendre acteur de sa propre réussite. Partagez avec lui les tendances du moment : évolutions de la demande, changements législatifs, nouveautés fiscales ou locales pouvant impacter son bien. Cela montre que vous êtes à la pointe du secteur, que vous veillez à ses intérêts et que vous êtes capable d'adapter la stratégie tarifaire en fonction du contexte. Ce rôle de veille est très apprécié, car il dépasse la simple prestation de service.



Construisez des rapports personnalisés

Chaque propriétaire est unique, et ses attentes aussi. Offrez-lui des rapports de performance personnalisés, avec des KPIs adaptés à son profil : taux d'occupation, revenus mensuels, revenus par nuit, comparaison avec le marché local, etc. Intégrez-y des analyses simples à comprendre et des recommandations concrètes. Ce type de reporting renforce la transparence et la valeur perçue de votre service. Il devient un outil de pilotage clair pour vos clients... et un puissant levier de fidélisation.

Owner Insights de Beyond est votre atout clé pour fidéliser. En une page, vos propriétaires accèdent à une synthèse claire de leurs performances, avec des indicateurs simples, des comparaisons avant/après, et des prévisions à court terme. C'est un support visuel puissant pour vos échanges réguliers, vos points mensuels ou vos bilans trimestriels. Facile à lire, facile à partager : ce document devient un point d'ancrage dans la relation, et un rappel constant de la valeur que vous apportez.



D'autres manières de fidéliser vos propriétaires

- Communication transparente.
- **Démontrer la valeur ajoutée:** les prix dynamiques vous permettent d'optimiser leur rentabilité et montrez vos propriétaires votre professionnalisme, aussi une bonne gestion des annonces, comparer les résultats avant/après votre accompagnement.
- **Soyez proactif :** anticipez les problèmes, proposez des améliorations.
- Appuyez vous sur les données pour la prise de décision.
- Tenez-les au courant des **tendances du marché**, des nouveautés légales, fiscales ou locales.
- Construisez des rapports personnalisés avec les performances clés.



À propos de Beyond

Beyond est le leader en gestion des revenus, aidant les hôtes et les gestionnaires de propriétés à découvrir de nouvelles façons de maximiser les revenus de leurs locations saisonnières. Depuis qu'il a été pionnier dans la tarification dynamique pour le marché des locations à court terme il y a une décennie, Beyond a soutenu des millions de locations à l'échelle mondiale et aidé ses clients à augmenter leur revenu annuel de 40 % en moyenne. Notre accès inégalé aux données et notre analyse en temps réel pour l'industrie des locations saisonnières alimentent notre capacité à générer des revenus, maximiser la rentabilité et faire gagner du temps aux hôtes et gestionnaires de biens dans le monde entier.

EN SAVOIR PLUS

