

Découvrez une nouvelle fiche pratique UNICAMP.



Créez des promotions de dernière minute !

A quelques semaines de la haute saison, optimisez le remplissage de votre camping aux périodes les plus creuses ou sur les produits ayant encore beaucoup de stock en proposant des promotions de dernière minute :

- Réservez pour la première semaine de juillet en chalet : votre dernière nuit est offerte !
- Réservez aujourd'hui un séjour pour la semaine suivante et bénéficiez de 5% de remise !
- Réservez 10 nuits en juin, vous n'en payerez que 9 !

Votre logiciel UNICAMP version 2009 vous permet de gérer une promotion pour des séjours dont la réservation est effectuée au dernier moment : en fonction de la date de séjour, de l'intervalle entre la date de création de séjour et le séjour, et éventuellement du nombre de nuits du séjour. L'objectif de cette fiche pratique est de vous montrer comment créer dans votre logiciel UNICAMP une promotion de type dernière minute en quelques étapes simples.

N°25 Promotions « Dernière Minute »

Pré requis : vous devez avoir installé Unicamp version 2009

1 Dans le menu «Paramétrage», choisissez «Tarifs». La fenêtre «Paramétrage des tarifs » s'ouvre automatiquement.

2 Dans le dossier « Promotions » cliquez sur « Dernière minute ».

3 Cliquez sur pour créer une nouvelle promotion. La fenêtre «Nouvelle promotion : Réservation Dernière minute – Nuit offerte » s'ouvre automatiquement.

4 Dans l'onglet « Descriptif » saisissez le nom que vous souhaitez donner à cette promotion. Le type est déjà présélectionné : « Dernière minute ». Choisissez dans le menu déroulant, le type de gain que vous souhaitez offrir : nuit offerte, remise en % ou en montant, prix à la nuit (votre séjour pour XXX), remise en % ou en montant sur une prestation.

5 Dans le menu déroulant « Poste de vente » vous pouvez sélectionner le poste de vente auquel relier la promotion. Cliquez sur pour créer un nouveau poste de vente. S'il n'y a pas de poste de vente spécifique pour une promotion, c'est le poste de vente de l'élément sur lequel elle s'applique qui sera utilisé.

6 Saisissez le descriptif commercial de la promotion. N'oubliez pas de le traduire en plusieurs langues si vous utilisez Resa.Net en cliquant sur .

7 Dans le menu déroulant « période de réservation » sélectionnez « A partir d'une date » ou « Fonction d'un délai avant la date d'arrivée ».

Dans « occupation » cliquez sur pour sélectionner la date de début et de fin de séjour ou saisissez-les directement.

Dans « Réservation » saisissez la date à partir de laquelle la création d'un séjour donne droit à la promotion.

Dans « seuil de N nuits » saisissez la durée minimum du séjour (incluse dans la période d'occupation de la promotion) pour que celle-ci s'applique.

Dans « % Remise » saisissez le pourcentage de remise ou le nombre de nuits offertes dans « Nuits gratuites ».

Dans le menu déroulant « Appliqué sur » indiquez si vous souhaitez que la remise s'applique sur toute la durée du séjour, sur les nuits incluses dans la période promotionnelle, sur les nuits en plus du seuil sur toute la durée du séjour, ou sur les nuits en plus du seuil sur la période promotionnelle.

Vous avez la possibilité de cliquer sur pour rajouter une période d'occupation ou un seuil.

8 Dans l'onglet « Association », sélectionnez en les cochant , les tarifs de base et/ou les tarifs suppléments/rubriques, auxquels associer la promotion.

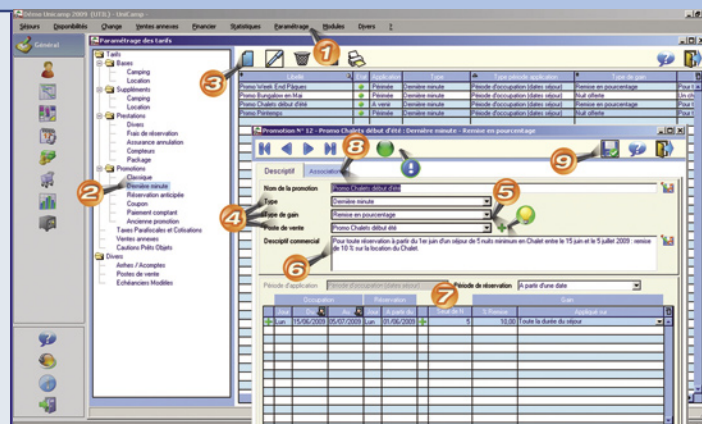
9 Cliquez sur pour enregistrer votre promotion.

Votre promotion est créée ! Si vous avez Resa.Net Powered By Webcamp, elle s'appliquera en ligne directement, sans paramétrage supplémentaire.



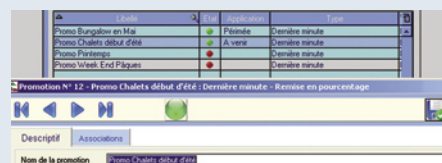
Le saviez-vous ?

Chaque **promotion** peut être **reliée à son propre poste de vente** pour en apprécier comptablement le coût. Pour cela, il suffit de créer un poste de vente spécifique à l'étape 5. Le montant, négatif, des promotions facturées sera consultable dans le Cumul des Ventes. Cela permet une **analyse plus poussée de la rentabilité** des différentes promotions.



L'astuce du mois

Le bouton permet de désactiver une promotion ou d'en interdire l'utilisation dans de nouveaux séjours sans annuler son application dans les séjours saisis préalablement. Il permet également de **préparer une promotion** puis de **l'inactiver** pour qu'elle ne soit pas utilisable tout de suite. Ainsi, vous pouvez **paramétrer en début de saison** l'ensemble de vos promotions, afin de **gagner du temps** et d'avoir une **vision claire** des opérations prévues. De cette façon, à tout moment, vous pourrez réagir en fonction des ventes et appliquer rapidement une promotion si besoin est.



Le conseil des utilisateurs

Certains de nos utilisateurs trouvent dans les promotions de dernière minute une réponse à des problématiques de remplissage sur des catégories identifiées ou des problèmes de désistement. De plus, pour ceux qui sont équipés de **Resa.Net Powered By WebCamp**, la promotion de dernière minute est **relayée en temps réel sur Internet**, ce qui permet une **grande réactivité** sans surcoût de communication.

Afin de ne pas dévaloriser votre offre, veillez à bien accompagner toute promotion de **conditions spécifiques** (exemple : offre limitée à la location d'un chalet sur telle semaine), le gain pouvant être de type tarifaire ou de service (exemple : une location de vélo offerte). Afin d'identifier les catégories sur lesquelles faire porter les promotions, nos utilisateurs se basent sur les **statistiques sur emplacement**.

Pour suivre le **taux d'occupation** de vos emplacements, reportez-vous à la **fiche pratique n° 13**.

