



L'heure est au bilan de la saison !

- Quelles ont été vos tendances sur l'été 2006, vos résultats par rapport à 2005 ?
- Le guide Bel-air a représenté quel pourcentage de votre chiffre d'affaires* cette année ?
- Combien de nuitées avez-vous réalisées en locatif par rapport aux emplacements nus ?
- Quelles sont les nationalités qui fréquentent votre établissement ?

Votre logiciel de gestion UNICAMP vous permet de répondre en quelques clics à ces questions. L'objectif de cette fiche pratique est de vous montrer le fonctionnement très simple des statistiques séjours et la richesse des informations obtenues.

N°1 Les statistiques pas à pas

- 1 Dans le menu « Statistiques » choisissez « Statistiques sur séjours »
- 2 Choisissez l'information que vous souhaitez obtenir : statistiques par tarif, pays, canal d'accès (comment le client vous a connu), département, etc.
- 3 Définissez la période qui vous intéresse. Par exemple du 1^{er} Juillet au 31 Août pour analyser uniquement la haute saison.
- 4 Sélectionnez les tarifs (locatifs, emplacements, forfaits) sur lesquels vous voulez les statistiques.
- 5 Lancez la recherche : vous avez le détail des résultats !
- 6 Choisissez les résultats que vous souhaitez obtenir sous forme de graphique en cliquant simplement sur la colonne concernée : nombre de nuits, nuitées, séjours, chiffre d'affaires, etc. => le graphique se met à jour automatiquement.
- 7 Cliquez sur le graphique pour le voir en détail. Vous pouvez alors changer le format (histogramme, courbes, ...) en un clic ou l'imprimer.



Le saviez-vous ?

Vous pouvez exporter vos résultats au format Excel (xls) en cliquant simplement sur

L'astuce du mois

Vous pouvez comparer vos résultats à ceux de l'année de votre choix à l'aide du menu « comparer à ». Vous obtenez sur un même fichiers les résultats comparés et les écarts pour les 2 années.

De nombreuses autres statistiques sont disponibles sur la liste déroulante .

La statistique par Pays vous donnera la fréquentation étrangère de votre établissement. Les utilisateurs d'UNICAMP sont généralement surpris de ces résultats. Cette information leur donne une nouvelle vision de leur clientèle.

Le conseil de nos utilisateurs

L'analyse du nombre de personnes par emplacement vous permet de mieux connaître votre clientèle : couple ou famille ? C'est un moyen souvent utilisé par les utilisateurs d'UNICAMP pour définir leur cible et orienter leur actions marketing. Pourquoi ne pas faire une promotion "enfants à 1€" sur une période donnée ?

* Chiffre d'affaires relatif aux séjours créés (facturés ou non).