



Evaluez votre taux de réservation !

Votre logiciel UNICAMP, vous permet d'analyser vos résultats en les comparant d'une année sur l'autre.

L'objectif de cette fiche pratique est de vous montrer comment comparer le nombre de nuits réservées actuellement au nombre de nuits des séjours créés l'année dernière sur la même période.

N°7 Comparez le nombre de nuits en réservation aux nombre de nuits des séjours créés l'année précédente sur la même période

Méthodologie :

Afin d'analyser votre taux de réservation actuel, nous vous proposons dans un premier temps d'obtenir un récapitulatif du nombre de nuits réservées.

Puis dans un second temps d'effectuer la même extraction sur l'année précédente afin de pouvoir établir une comparaison.

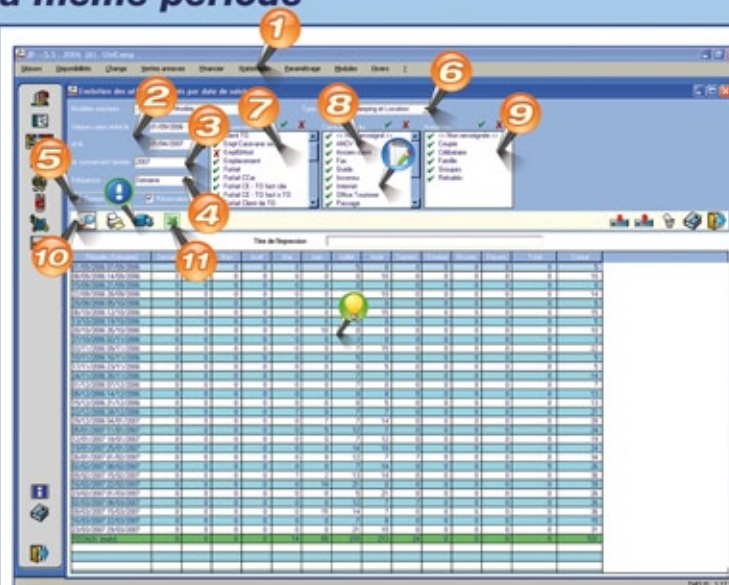
Récapitulatif du nombre de réservations :

- 1 Dans le menu "Statistiques" choisissez "Evolution des séjours réservés".
- 2 Dans la fenêtre "Evolution des séjours réservés par date de saisie", saisissez la période sur laquelle vous avez saisi vos réservations : par exemple du 1/09/2006 au 01/04/2007.
- 3 Sélectionnez l'année concernée par les réservations : par exemple 2007.
- 4 Sélectionnez la fréquence des résultats souhaités : par exemple par semaine.
- 5 Sélectionnez ce que vous souhaitez analyser : options et/ou réservations.
- 6 Sélectionnez dans le menu déroulant, le type de tarifs que vous souhaitez analyser : camping et/ou location. *Attention, il est impératif de cliquer sur le menu déroulant (si vous souhaitez "camping" cliquez et re-sélectionnez "camping", ne gardez pas le choix par défaut.)*
- 7 En les cochant à l'aide de :
Sélectionnez précisément les tarifs que vous souhaitez prendre en compte.
- 8 Sélectionnez les canaux d'accès souhaités.
- 9 Sélectionnez les notations souhaitées.
- 10 Cliquez sur pour lancer la recherche.
=> Vous obtenez un tableau indiquant le nombre de nuits en option et/ou réservées pour la période de réservation choisie avec le détail en fonction de la fréquence sélectionnée.
- 11 Cliquez sur pour exporter les résultats dans un fichier Excel. Enregistrez le fichier Excel (.xls) qui s'est ouvert automatiquement. Le récapitulatif des nuits réservées est maintenant sauvegardé.

Récapitulatif des séjours créés l'année précédente :

- 12 Reprenez les étapes 1 à 11 sur la saison précédente (par exemple du 01/09/05 au 01/04/06, concernant l'année 2006, fréquence par semaine). Pour que votre comparaison soit valable, sélectionnez exactement les mêmes critères (options, réservations, type de tarifs, tarifs à prendre, canaux d'accès et notations).
=> Vous obtenez un tableau indiquant le nombre de nuits en option et/ou réservées (suivant votre choix) pour la même période sur l'année précédente avec le détail en fonction de la fréquence sélectionnée.

=> Vous pouvez maintenant comparer très simplement dans Excel le nombre de nuits en option et/ou réservées de la saison en cours avec celui de votre saison précédente.



Le saviez-vous ?

A noter, les résultats de cette requête s'affichent en nombre de nuits. Ainsi, si un séjour est « à cheval » sur la période sélectionnée, le résultat n'est pas faussé, vous comparez bien la même unité d'une période sur l'autre.

L'astuce du mois

Si vous ne travaillez pas avec le logiciel Excel, vous pouvez exporter vos résultats au format texte en cliquant sur . Un message vous indique le nom du fichier et l'endroit où il sera sauvegardé.

Si besoin, renommez le fichier et modifiez l'endroit où le sauvegarder puis cliquez sur "enregistrer". Vous pouvez ensuite à votre gré copier les informations et les coller dans votre tableur habituel.

Le conseil de nos utilisateurs

Nos utilisateurs utilisent aussi la requête « Evolution des séjours réservés par date de saisie » pour mesurer l'impact de leurs investissements en génération de clientèle. Pour cela, ils procèdent comme détaillé dans cette fiche pratique mais à l'étape 6, ils sélectionnent un seul canal d'accès.

Ils peuvent alors comparer d'une année sur l'autre le nombre de réservations provenant de ce canal d'accès et ainsi déterminer ce qu'un support, ou un site, par exemple, leur a généré comme clients d'une année sur l'autre.