



Analysez votre chiffre d'affaires sur la saison !

- Chiffre d'affaires des locations,
- Chiffre d'affaires des emplacements,
- Chiffre d'affaires des réservations Internet,
- Total facturé,
- Chiffre d'affaires prévisionnel, ...

Votre logiciel de gestion UNICAMP vous permet d'avoir ces informations en quelques clics.

L'objectif de cette fiche technique est de vous montrer le fonctionnement très simple des statistiques sur le chiffre d'affaires par type d'éléments et la richesse des informations obtenues.

N°10 Statistiques sur Chiffre d'affaires par Type d'éléments

- 1 Dans le menu "Statistiques", choisissez "C.A. par type d'éléments".
- 2 Dans le menu déroulant "Séjours", choisissez "arrivant" ou "partant" selon si vous voulez travailler sur des séjours dont les dates d'arrivées sont sur la période (ou les dates de départ).
- 3 Définissez la période d'analyse : dans les champs "entre le" et "et le", saisissez les dates (ou cliquez sur pour avoir accès au calendrier).
- 4 Dans les champs "Autres éléments saisis entre le" et "et le", saisissez les dates des autres éléments (Prestations diverses, ventes annexes, factures particulières).
- 5 Dans le menu déroulant choisissez :
 - "Par Internet ou Directs" si vous souhaitez les résultats sur tous les séjours,
 - "Par Internet" pour les résultats sur les séjours réservés directement depuis le système de réservation en ligne RESA.NET ou les systèmes de réservation liés à WebCamp,
 - "Direct" pour les résultats sur les séjours saisis par les réceptionnistes.
- 6 Cliquez sur pour lancer la recherche.

=> Vous obtenez un tableau indiquant le chiffre d'affaires : prévisionnel, non facturé et facturé par type d'éléments !

Interprétation des résultats :

- La partie "Camping" correspond aux tarifs de type "Camping" hors forfaits. Les forfaits sont totalisés dans la partie "Forfaits Camping". Idem pour la partie "Location".
- Le prévisionnel correspond aux options et réservations enregistrées et non encore arrivées.

Le conseil de nos utilisateurs

En cours de saison, pour évaluer le chiffre d'affaires qu'ils vont réaliser, beaucoup des utilisateurs d'UNICAMP se servent des "statistiques sur chiffre d'affaires par type d'éléments".

En effet la partie "prévisionnel" (correspondant aux options et réservations enregistrées et non encore arrivées) leur permet de faire une estimation du chiffre d'affaires à venir. Ces statistiques offrent au gestionnaire une vision globale de la saison et constitue un outil d'aide à la décision pour les éventuelles actions complémentaires à engager.

En fin de saison, pour suivre l'évolution de leur chiffre d'affaires d'une année sur l'autre, les gestionnaires utilisent les "statistiques sur chiffre d'affaires par type d'éléments". Ils mesurent ainsi les pourcentages que représentent la location, les emplacements, les prestations et les ventes annexes dans leur chiffre d'affaires. Ils peuvent identifier les tendances de progression. Ces indicateurs leur permettent aussi de voir l'impact éventuel de leurs investissements et peuvent leur aider à prendre des décisions concernant des développements futurs.

Le saviez-vous ?

Vous pouvez exporter vos résultats dans le logiciel Excel, pour cela cliquez sur .

Si vous ne travaillez pas avec ce logiciel, vous pouvez exporter vos résultats au format texte en cliquant sur .

L'astuce du mois

Suivez l'évolution du chiffre d'affaires des séjours réservés sur Internet !

A l'étape 5 sélectionnez "par Internet". Divisez les résultats obtenus par les résultats totaux (faire la requête sur la même période pour les mêmes types de séjours en sélectionnant "Par Internet ou Directs") et multiplier chaque résultat par 100.

Vous obtiendrez le **pourcentage** que représentent les séjours réservés directement sur Internet sur l'ensemble des séjours.

Vous pouvez même pousser l'analyse par type d'éléments, pour mesurer le pourcentage de réservations sur Internet pour la location par rapport aux emplacements etc.

En suivant ces indicateurs d'une année sur l'autre vous verrez l'évolution du pourcentage des réservations sur Internet.

Cela peut être un outil important d'aide à la décision, notamment pour les investissements en communication...