

# Prix dynamiques au Pizol



Pizol

Suisse

**Le domaine skiable du Pizol, situé dans le canton de Saint-Gall, est l'un des premiers domaines à utiliser une stratégie de prix dynamiques grâce au nouveau module d'Axess, le SMART PRICING. Et tous en profitent, aussi bien les skieurs que les responsables de la station.**

Qu'il s'agisse d'activités pour enfants, de prix seniors, de forfaits demi-journée, de réductions, les tarifs des stations sont nombreux et complexes. Le concept lié à la stratégie de vente en prix dynamiques provient d'une longue expérience dans le domaine de la billetterie. Quel que soit le nombre de tarifs pris en compte, la plus grande faiblesse des **prix fixes** reste avant tout leur **manque de souplesse**.

Parce que de nombreux clients sont attendus certains jours et peu à d'autres, l'efficacité des ventes en pâtit à chaque fois. L'exemple le plus classique est l'affluence des clients pendant les vacances scolaires des pays voisins alors que les pistes restent vides en semaine et durant la basse saison. Pour éviter cet effet, Axess a conçu, grâce au **SMART PRICING**, un système qui propose des **calculs de prix dynamiques** et

qui peut prédire très précisément le montant du chiffre d'affaires à atteindre. Depuis décembre 2020, le domaine skiable du Pizol est donc le premier partenaire à utiliser ce système.

L'**Axess SMART PRICING** fonctionne en général de la manière suivante : les données (par exemple des cinq dernières années) et les facteurs d'influence tels que les périodes de vacances sont évalués et pris en compte grâce à une **analyse de la base de données**. En fonction de cette analyse, le système établit ensuite des **propositions de prix** adaptés à la demande. Les jours où une fréquentation élevée est annoncée, le **prix moyen des forfaits augmente**. Par contre, les skieurs peuvent profiter d'offres promotionnelles durant les périodes de moindre affluence, ce qui augmente la fréquentation de la station.



Axess TICKET KIOSK 600



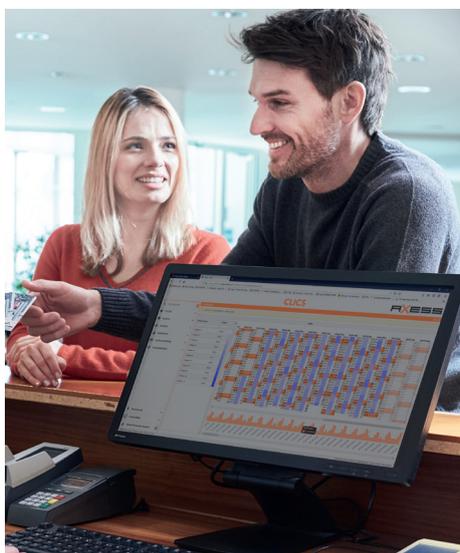
Ainsi, dès le début de la saison, il est possible d'établir une bonne prévision pour les mois suivants.

#### Des tarifs adaptés à la météo

Pour la station de ski du Pizol, l'analyse des données et des facteurs d'influence ne représentait qu'une partie de la tarification. Les opérateurs envisageaient une solution qui **intégrerait** également l'**évolution de la météo**. Klaus Nussbaumer, CEO de Pizolbahnen AG, est même allé plus loin en souhaitant un système qui fasse des conditions météorologiques le facteur principal du calcul des prix. « Nous avons donc pris en compte cette approche et développé en conséquence le **SMART PRICING**. Jusqu'à 8h du matin, le système établit désormais des propositions de prix qui peuvent être soit validés par l'équipe de la station, soit définis de manière automatique. Ensuite, un prix fixe s'applique pour le reste de la journée », explique Markus Weyrer, directeur des ventes chez Axess AG pour les secteurs D/A/CH. Ainsi, les clients peuvent faire tranquillement du shopping en ligne et acheter leurs forfaits jusqu'à 7 jours à l'avance. Les données météorologiques sont enregistrées tous les jours et proviennent d'un fournisseur de météo officiel.

#### Ouvert à l'avenir

Le domaine skiable du Pizol s'est ouvert à l'avenir non seulement en matière de logiciels mais aussi à un monde intelligent grâce à l'installation d'**Axess Smart Gates**, de **TICKET KIOSK 600** et de modules **PARKING** dans la station. Ainsi, les tickets de parking peuvent être combinés avec les forfaits de ski. De plus, le système est extensible : l'intégration d'un **concept gastronomique** est déjà envisagée, mais aussi le **dépôt de skis** ou la **location de skis** sont également possibles.



La boutique en ligne permettant l'intégration automatique des données et le processus de commande a été parfaitement intégrée au site web existant du domaine skiable du Pizol.

