



CHIRP

CASE HOUSE OF IIM RAIPUR

CAS | TEMPS DE LECTURE : 10 MIN | 10 PAGES

Discrimination par les prix et répartition des capacités dans l'industrie hôtelière

MOHIT GOSWAMI¹ | RAMKUMAR M¹

¹Domaine des opérations et des méthodes quantitatives, Indian Institute of Management Raipur, Inde

Ce cas a pour seul but de fournir du matériel pour une discussion en classe. Les auteurs n'ont pas l'intention d'illustrer une gestion efficace ou inefficace d'une situation managériale. Les auteurs peuvent avoir déguisé certains noms et autres informations d'identification pour protéger la confidentialité. Cette publication ne peut être transmise, photocopiée, numérisée ou autrement reproduite sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit sans l'autorisation du détenteur des droits d'auteur.

Copyright © 2023, Indian Institute of Management Raipur, version : 2024-décembre-05

Synopsis

Rajat Sharma, après une carrière réussie dans divers postes de gestion de l'ingénierie au sein de diverses entreprises de premier ordre en Inde, cherche à s'aventurer dans l'industrie hôtelière en transformant la propriété qu'il a récemment acquise en un hôtel 5 étoiles de classe mondiale. L'hôtel de 500 chambres, situé dans le centre de l'Inde, devrait commencer ses activités en mars 2024. Rajat comprend que l'industrie hôtelière, en particulier dans le segment 5 étoiles et plus, devient compétitive et que la discrimination par les prix joue un rôle important dans la maximisation des revenus de l'hôtel. L'étude de marché de Rajat suggère que la plupart des clients de ce segment sont des voyageurs d'affaires, des cadres supérieurs ou des fondateurs de start-ups réussis. En outre, le moment de la réservation d'une suite joue un rôle important dans le prix par nuit qui sera proposé à un client particulier. En général, il y a deux groupes de clients. Le premier groupe réserve le logement dans les sept jours précédant l'enregistrement ou se présente sur place pour le logement. Le deuxième groupe réserve le logement avant les sept jours précédant l'enregistrement. Le futur hôtel prévoit d'ouvrir la fenêtre de réservation avant quatre-vingt-dix jours de l'enregistrement. Par ailleurs, Rajat examine également le rôle que la politique de remboursement peut jouer dans l'amélioration de la discrimination par les prix.

PRODUITS APPARENTÉS

- 1) Note pédagogique : Numéro de produit- CHIRP-50893-TN