

Inspirations pour créer vos offres sur la plateforme du programme **Carte Avantages**

N'oubliez pas que le but du programme est d'offrir une expérience touristique de qualité, à prix d'ami, aux travailleurs de l'industrie touristique « *Les Pros de l'industrie touristique* » des régions touristiques participantes.

De plus, profitez-en pour faire vivre l'expérience aux acteurs de l'industrie touristique de votre région afin qu'ils deviennent les ambassadeurs de votre produit auprès de la clientèle et de leurs collègues.

Enfin, créer des offres supplémentaires encore plus avantageuses pour les périodes moins occupées afin d'augmenter votre achalandage.

Titre de l'offre, exemples :

- 10% de rabais sur le tarif régulier!
- 15% de rabais à la boutique/activité/location de kayak!
- 5\$ de rabais sur l'achat/location/admission!
- Petit-déjeuner gratuit sur réservation d'une chambre!
- Dessert gratuit!
- Bouteille de vin gratuite sur un repas table d'hôte/réservation d'une chambre.
- Accès « 2 pour 1 » sur l'activité
- 25% de rabais sur billet de journée de ski/golf
- 40 % de rabais du lundi au jeudi...
- Obtenez une entrée gratuite à l'achat d'un billet à prix régulier
- 10\$ de rabais sur une activité guidée
- Accès au site à 5\$
- Accès gratuit au site

Ne jamais offrir une gratuité qui est habituellement gratuite.
Évitez « En tout temps », etc. Laissez-vous une marge de manœuvre.

Conditions de l'offre, exemples :

- Cette offre est exclusive aux pros du tourisme et donc non transférable à d'autres personnes.
- Pour le détenteur de la Carte Avantages seulement.
- Une pièce d'identité avec photo est exigée.
- Sur présentation de votre code QR au guichet de la billetterie, accompagné d'une pièce d'identité avec photo.
- Vous devez être présent sur place.
- Réservation par téléphone seulement pour obtenir le rabais de la carte avantage.
- Réservation au téléphone uniquement
- Selon la disponibilité du moment.
- Vous devez réserver en ligne sur le site www.XXXXX.com en utilisant le code promotionnel : 4v4nt4g3s
- Sur réservation seulement.
- Valide du lundi au jeudi sur réservation seulement.
- Non disponible pendant la période des Fêtes (du XX décembre au XX janvier) et pendant la semaine de relâche...
- Valide sur le prix régulier.
- Non valide lors d'événements spéciaux.
- Ne peut être jumelé à aucune autre offre.
- Minimum de 2 nuitées requis.
- Politique d'annulation régulière de l'établissement en vigueur
- Ce rabais est valide pour les réservations faites en direct avec l'établissement. Soit par téléphone ou via notre site Internet.
- Non-monnayable, non-remboursable.
- Les boissons alcoolisées sont exclues de la promotion.
- 18 ans et + (Alcool).
- Non valide sur les items déjà réduits (Boutique).
- L'offre s'applique sur le repas du détenteur de la Carte Avantages, en salle à manger, pendant les heures d'ouverture.
- Taxes en sus.
- Pourboire en sus.
- Jours fériés exclus.
- Non applicable sur l'achat de cartes-cadeaux.
- Disponible toute l'année sauf en haute saison du 24 juin au 20 septembre.
- Un minimum de 2 nuits est requis pour profiter du rabais.
- Offre valable du dimanche au jeudi inclusivement.

Conditions de l'offre (Suite)

- Sous réserve de disponibilités.
- Vous devez utiliser le code PBYN pour pouvoir bénéficier de cette offre et présenter votre code QR lors de l'arrivée.
- Disponible sur le premier départ du matin SEULEMENT (9h).
- Pour les réservations en ligne, le rabais sera appliqué par remboursement après validation de la Carte Avantage.
- Certaines restrictions s'appliquent.
- Rabais appliqué sur les droits d'accès seulement.
- Valide pour le détenteur seulement lors d'une réservation pour un groupe de 3 personnes minimum
- Cette offre s'applique uniquement sur les entrées individuelles ; elle ne s'applique pas sur le tarif familial ou de groupe.
- Veuillez vérifier nos dates et heures d'ouvertures avant de vous déplacer.
- Le rabais maximal est fixé à XXX\$.
- Petit cadeau pour votre séjour pour vous remercier de votre bon travail dans le monde touristique.

Conseils

- Si vous avez une offre en hébergement et que vous offrez 15% de commission aux OTA (Booking.com, Expedia, etc.), vous pouvez peut-être aussi offrir 15% de rabais aux Pros ?
- Faites une « Offre » annuelle (Qui est disponible tous les jours, ou presque...).
- Pour démontrer l'intérêt de l'offre, indiquez la valeur de celle-ci : « Visite virtuelle GRATUITE! (Valeur de 10\$) ».
- Créez au moins une autre offre plus alléchante dans les périodes où vous avez des « invendues » (Saisons, jours de la semaine, etc..) ou que votre achalandage est réduit (Heures du jour, etc..).
- Évitez « Ne peut être utilisé qu'une seule fois ». Vous allez gérer ça comment?