

**POLITIQUE TARIFAIRE - RECRUTER****OBJECTIFS**

- ✓ Recruter de nouveaux adhérents en proposant des avantages auprès des partenaires du club
- ✓ Proposer aux adhérents un accès à la pratique avec un avantage financier
- ✓ Fidéliser l'ensemble des adhérents à moyen et long terme
- ✓ Proposer une offre aux partenaires du club

**DEMARCHES**

- ✓ Faire un état des lieux des partenariats
- ✓ Contacter les partenaires et proposer qu'ils apparaissent dans le carnet de réduction du licencié
- ✓ Par exemple, le licencié paie une adhésion 120€, il reçoit un carnet avec des réductions chez les partenaires pour « amortir » le coût de l'adhésion
- ✓ Il est conseillé de proposer des offres avec des partenaires où les adhérents peuvent consommer au quotidien. Favoriser les enseignes commerciales (alimentaires, vestimentaires, loisirs, ...) Trouver des offres qui vont permettre au partenaire d'être gagnant, par exemple deux pizzas achetées, une offerte ou 20€ de réduction à partir de 100€ d'achat.
- ✓ Bien communiquer sur l'opération en expliquant aux adhérents que le coût de l'adhésion peut être récupéré avec des dépenses du quotidien.

**MOYENS**

- ✓ Moyens humains : le bureau directeur et le responsable partenariat
- ✓ Moyens matériels : carnet de tickets de réduction à faire par un bénévole du club ou en partenariat avec un imprimeur pro
- ✓ Moyen financier : conception et impression de tickets : 100 carnets de 10 tickets 135€

**A NE PAS OUBLIER**

- ✓ Intégrer les tarifs dans ADOC (configuration – formules d'accès au club) et les rendre visible sur Ten'Up
- ✓ Communiquer l'offre aux adhérents, aux partenaires et à la commune
- ✓ Rattacher les formules aux adhérents dans ADOC