

POLITIQUE TARIFAIRE - FIDELISER

OBJECTIFS

- ✓ Proposer aux adhérents des offres cohérentes avec leur pratique
- ✓ Fidéliser l'ensemble des adhérents à moyen et long terme

DEMARCHES

- ✓ Faire un état des lieux :
 - ✓ De la fidélisation des adhérents (via ADOC « licence – statistiques »), des différents types de licenciés (jeunes, adultes, seniors, hommes, femmes,...) ;
 - ✓ Du nombre d'adhérent par formule
- ✓ Réadapter et proposer des tarifs cohérents

MOYENS

- ✓ Moyens humains : 1 enseignant, le bureau directeur
- ✓ Moyens matériels : compte ADOC, flyer de présentation, réseaux sociaux
- ✓ Moyens financiers : adapter les tarifs en fonction de la demande et des besoins du club

Offres loisirs	Offres compétitions	Offres formations / centre d'entraînement
« Tarif loisir et animations » : réduction sur les animations du club en N+1 pour les non compétiteurs	« Tarif match par équipes » : réduction en N+1 si l'adhérent a participé aux matchs par équipes	« Tarif formation » : réduction en N+1 sur l'adhésion si formation arbitrage, juge arbitrage,...
« Tarif parrainage » : réduction sur l'adhésion classique si parrainage d'un nouvel adhérent	« Tarif jeune TMC » : réduction en N+1 si le jeune a participé à au moins un TMC (club ou extérieur)	« Tarifs Tennis + » : réduction en N+1 si respect de la charte du centre d'entraînement
« Tarif top 5 » : réduction de l'adhésion à N+5 (consécutives)		
« Tarif bénévole » : réduction de l'adhésion en N+1 si bénévole au club		

A NE PAS OUBLIER

- ✓ Intégrer les tarifs dans ADOC (configuration – formules d'accès au club) et les rendre visible sur Ten'Up
- ✓ Rattacher les formules aux adhérents dans ADOC