



DESTINATION  
**CHARTREUSE**

4 juin 2024

# Rencontres de la commercialisation

Les « boîtes à expériences » made in Chartreuse

# Chartreuse Tourisme

- Agence de promotion & commercialisation de la Destination Chartreuse
- Association
- Périmètre du Parc naturel régional de Chartreuse (72 communes Isère / Savoie)
- En collaboration avec les 7 offices de tourisme de la Destination
- Equipe : 3 salariées (2,3 ETP)



DESTINATION

**CHARTREUSE**

# Le contexte

- Un système de bons-cadeaux chronophage pour l'équipe et peu clair pour les clients
- Une volonté de :
  - proposer un nouveau canal de commercialisation
  - promouvoir la vente d'activités/hébergements dans nos boutiques
  - maintenir l'idée « d'offrir la Chartreuse en cadeau »
  - développer les recettes propres de l'association
- Tout en :
  - simplifiant la gestion pour l'équipe
  - clarifiant l'utilisation pour les clients
  - s'assurant de payer au « prix juste » les prestataires



# Les boîtes à expériences



DESTINATION  
**CHARTREUSE**

# Les boîtes à expériences



- 3 tarifs : 39 € - 89 € - 159 €
- 1 boîte métal made in France et réutilisable
- 1 livret (x 3) avec :
  - Une trentaine d'offres
  - Un bon d'échange
- En vente :
  - Dans les offices de tourisme de Chartreuse
  - Sur [laboutique.destinationchartreuse.fr](http://laboutique.destinationchartreuse.fr)
- Valable 2 ans :
  - Version 1 : sortie en nov 21, validité 31/12/23
  - Version 2 : sortie en nov 23, validité 31/12/25
  - ...



# La mise en place



1. Groupe de travail pour construire le projet :
  - Offices de tourisme
  - Hébergeurs
  - Prestataires d'activités
  - Artisans, producteurs, ...
2. Démarchage des acteurs touristiques pouvant proposer une offre :
  - Newsletter + Relais par les OT + démarchage tél
  - Inscription + engagement + proposition offres via un Google Form
3. Réalisation/impression des livrets et visuels + commande des boîtes
4. Commercialisation



DESTINATION  
**CHARTREUSE**

# Comment ça se passe... pour les clients / les prestataires / Chartreuse Tourisme ?



**Le client** reçoit une boîte à expérience

Réserve / fait son activité / « paie » avec le bon d'échange



Le **prestataire**

Récupère le bon d'échange du client et le transmet à Chartreuse Tourisme



**Chartreuse Tourisme** paie le prestataire



# Focus sur le bon d'échange



LA BOÎTE À EXPÉRIENCES DESTINATION CHARTREUSE

**BON D'ÉCHANGE N°** [REDACTED]

VALABLE JUSQU'AU 31/12/2025

**À REMETTRE AU PRESTATAIRE**

Réservation obligatoire en vous annonçant client "Boîte à expériences Destination Chartreuse".

Expérience choisie : .....

Date d'utilisation : .....

CACHET DE L'OFFICE DE TOURISME/CHARTREUSE TOURISME

CACHET DU PRESTATAIRE

DESTINATION  
**CHARTREUSE**

- Disponible en début de chaque livret
- Un numéro de bon d'échange unique, géré par Chartreuse Tourisme et permettant d'avoir un suivi ET de de « contrôler »
- Le cachet du « vendeur » (OT ou Chartreuse Tourisme)
- Le cachet du « prestataire »



DESTINATION  
**CHARTREUSE**



# Le modèle économique : exemple avec la boîte à 89 €

- Le prestataire :
    - Propose une expérience d'une valeur de 82 € (pas de réduction demandée)  
*Exemple 1 : un moniteur de parapente propose habituellement un vol de 15 min à 75 € et un vol de 30 min à 90€.  
Dans le cadre des boîtes à expériences, il va proposer un vol de 20 min à 82 €.*  
*Exemple 2 : un presta propose une activité à 40 € / pers. Il va pouvoir proposer une expérience pour 2 pers.*

⇒ « gagne » 82 € à chaque fois qu'un client choisit son expérience
  - Le client :
    - Il paie 89 € la boîte à expériences
  - Chartreuse Tourisme :
    - Encaisse les ventes des boîtes à 89 €
    - Reverse aux prestataires les 82 € pour chaque expérience utilisée
    - Paie les livrets/boîtes + communication

⇒ « gagne » 7 € par boîte utilisée + 89 € par boîte non utilisée
  - L'office de tourisme :
    - Encaisse une commission sur les boîtes vendues
- ⇒ **Un modèle « gagnant-gagnant »**



## Le bilan des boîtes V1

- 110 boîtes vendues
- 50 boîtes utilisées (45%) // 60 non-utilisées (55%)



DESTINATION  
**CHARTREUSE**

## Avantages / freins / Inconvénients

- Production des nouvelles boîtes tous les 2 ans = charge de travail plus facile à intégrer
- Gain de temps par rapport aux bons-cadeaux sur la réservation des expériences et le paiement des prestataires
- Obligatoirement gagnant pour le territoire :
  - Soit le territoire apporte du chiffre d'affaires au prestataire
  - Soit le territoire génère des recettes
- Axe d'amélioration : la communication en amont de Noël (campagne d'affichage sur le territoire)
- Risque financier très faible



DESTINATION

**CHARTREUSE**



Merci de votre attention

**Laurence Fouque, Chartreuse Tourisme**

07 78 82 53 81 / 04 76 88 64 00

[laurence.fouque@destinationchartreuse.fr](mailto:laurence.fouque@destinationchartreuse.fr)

DESTINATION

**CHARTREUSE**