

## **Annexe atelier 2 – parties B et C**

### **Grille de montage de votre offre expérientielle**

Niveau 2 – Tourisme Expérientiel

#### **Quelle rupture imaginer ?**

- Part d'inhabituel :
  
- Part d'insolite :
  
- Part de surprise :

#### **Quels ingrédients pour le ressourcement ?**

Améliorer le parcours client (plus facile, plus confortable, plus agréable – moins de rupture de parcours) :

Rendre acteur et non spectateur mon client : comment ?

#### **Quels ingrédients pour la reconnection ?**

Comment créer les conditions d'une rencontre, d'un lien plus fort entre mon client et moi-même ou mon équipe ?

Que lui faire découvrir de différent (coulisses, moment clé dans l'année, saison, produit local ?)

#### **Comment développer l'estime de soi du client ?**

- Reconnaissance
- Apprentissage
- Reproduction de l'apprentissage
- Souvenir valorisant
- Surclassement
- Personnalité (lui faire côtoyer ou rencontrer une personnalité)

## Comment le fidéliser ?

Faire vivre la promesse avant la venue du client, comment ?

Faire revivre l'expérience après la venue du client, comment ?

