

Les promotions officielles de RabaisLocal

Ce document présente **tous les types de promotions que RabaisLocal offrira**, avec des noms clairs, mémorables et orientés conversion. Tu peux modifier librement chaque section.

Rabais Classique

Description

Le pilier de base de RabaisLocal. C'est le type de promotion le plus simple à comprendre pour le consommateur et le plus rassurant pour le commerçant, car il reprend une mécanique déjà connue (un rabais clair, direct et sans surprise). Il sert très souvent de **premier point de contact** avec la plateforme, autant pour les consommateurs qui découvrent RabaisLocal que pour les commerçants qui souhaitent tester le système sans complexité. Ce format permet d'instaurer rapidement un climat de confiance, de valider le fonctionnement de la plateforme et de mesurer concrètement les retombées (trafic, conversions, nouveaux clients) avant d'explorer des promotions plus avancées.

À quoi ça sert concrètement

- Attirer de nouveaux clients
- Réactiver des clients existants
- Tester RabaisLocal sans complexité
- Générer du trafic rapide et mesurable

Caractéristiques

- Pourcentage ou montant fixe (ex. : -10 %, -20 %, -35 %, -10 \$, 2 pour 1)
- Durée limitée (quelques jours à quelques semaines)
- Quantité limitée ou illimitée selon le choix du commerçant
- Accessible via le système de crédits RabaisLocal

Types de commerces idéaux

-  Cafés et restaurants
-  Épiceries et épiceries fines
-  Animaleries
-  Pharmacies
-  Boutiques locales
- Services récurrents (coiffure, esthétique, sport)
- Services de proximité (auto, entretien, maison)
-  Boulangeries, pâtisseries, chocolateries
-  Crèmeries, bars laitiers
-  SAQ agences, cavistes et marchands de vin locaux (selon règles)
-  Boucheries et poissonneries
-  Fromageries et boutiques gourmandes

- 🍷 Jardineries et centres horticoles
- 🔧 Quincailleries et centres de rénovation locaux
- 📖 Librairies indépendantes et papeteries
- 🎮 Boutiques de jeux, loisirs créatifs et passe-temps
- 👁 Opticiens et boutiques spécialisées (produits non médicaux)
- 🌿 Boutiques santé & bien-être (produits naturels, non réglementés)
- 🚲 Boutiques de sport, vélo, plein air
- 🎁 Boutiques cadeaux et souvenirs
- 🗺 Agences de voyage locales (offres non réglementées)
- 🎓 Services éducatifs privés (tutorat, cours, ateliers)
- 🧼 Buanderies, nettoyeurs et services connexes

Exemples concrets d'avantages permanents

- Café : 10 % de rabais sur toutes les consommations, en tout temps
- Restaurant : Entrée gratuite à l'achat d'un plat principal (du lundi au jeudi)
- Épicerie fine : 5 % de rabais sur tous les produits locaux
- Animalerie : 10 % de rabais sur la nourriture et accessoires pour animaux
- Pharmacie : Rabais permanent sur produits saisonniers et bien-être (non médicaux)
- Salon de coiffure : 5 % de rabais sur chaque coupe ou service
- Gym : Frais d'inscription réduits ou accès gratuit à certains cours
- Garage : Inspection visuelle gratuite ou rabais sur l'entretien régulier

Avantages clés

Pour le commerçant :

- Fidélisation accrue sans campagnes répétées
- Visibilité continue sur RabaisLocal
- Clientèle récurrente et prévisible

Pour le consommateur :

- Économies constantes, sans attendre une promo
- Simplicité maximale : pas de réservation, la carte suffit
- Impression de faire partie d'un réseau privilégié

La carte membre RabaisLocal transforme chaque achat quotidien en économie durable. RabaisLocal laisse toujours le contrôle final au commerçant, qui décide s'il active l'offre, quand et à quelles conditions.



Offre Éclair (Dernière minute)

Description

Offre à durée très courte destinée à **remplir rapidement** des plages horaires sous-exploitées, à écouler un surplus ponctuel ou à éviter le gaspillage de produits ou de capacité. Elle vise une **action immédiate** du consommateur, souvent déclenchée par l'urgence et la rareté, tout en laissant au commerçant une liberté

totale : aucune obligation de continuité, aucun impact à long terme sur ses prix réguliers, et la possibilité de tester ou d'ajuster l'offre en temps réel selon la situation.

À quoi ça sert concrètement

- Remplir des périodes creuses (heures mortes, fin de journée)
- Écouler un surplus ou éviter le gaspillage
- Générer du trafic immédiat
- Créer un sentiment d'urgence
- Tester une offre sans l'installer durablement

Caractéristiques

- Durée très courte (quelques heures à 48 h)
- Quantité souvent limitée
- Déclenchement manuel ou automatisé
- Diffusion prioritaire pendant la durée active
- Idéal pour des décisions rapides

Types de commerces idéaux (20)

1. Restaurants
2. Cafés
3. Microbrasseries
4. Boulangeries
5. Pâtisseries
6. Épicerie
7. Épicerie fines
8. Boucheries
9. Poissonneries
10. Traiteurs
11. Cinémas
12. Salles de spectacle
13. Centres de loisirs
14. Spas et centres de bien-être
15. Salons de coiffure
16. Esthétique
17. Gyms et studios de cours
18. Bars
19. Crèmeries
20. Food trucks

Exemples de promotions (10)

- -30 % après 20 h
- Menu du midi à prix réduit après 12 h 30
- 2 pour 1 sur produits frais en fin de journée
- Rabais express valable 3 h seulement

- Produit gratuit pour les 20 premiers clients
- Menu dernière minute à prix fixe
- Billet à tarif réduit pour le spectacle du soir
- Séance annulée remise à prix réduit
- Panier surprise à prix réduit
- Offre flash réservée aux membres proches

Visibilité & diffusion

- Mise en avant prioritaire sur le site et l'application
- Notifications push géolocalisées
- Envoi ciblé aux membres à proximité
- Intégration aux aubaines du jour
- Partage par affiliés et consommateurs

Contrôle final toujours au commerçant.

Fin d'inventaire / Liquidation intelligente

Description

Promotion stratégique visant à **écouler intelligemment** des produits en fin de cycle, en surplus ou proches de la date optimale de vente, **sans nuire à l'image de prix du commerce**. Elle permet non seulement de transformer une perte potentielle en revenus réels, mais aussi de préserver la valeur perçue de la marque, d'éviter les démarques permanentes visibles et de gérer l'inventaire de façon proactive, ciblée et contrôlée.

À quoi ça sert concrètement

- Réduire les pertes et le gaspillage
- Libérer de l'espace d'inventaire
- Générer des liquidités rapidement
- Tester l'intérêt réel pour certains produits
- Attirer de nouveaux clients sensibles aux aubaines

Caractéristiques

- Activation ponctuelle ou récurrente
- Quantités limitées
- Durée courte et contrôlée
- Peut être déclenchée manuellement ou suggérée par l'IA
- Idéale en complément d'autres promotions

Types de commerces idéaux (20)

1. Épicerie
2. Épicerie fines
3. Boulangeries

4. Pâtisseries
5. Boucheries
6. Poissonneries
7. Traiteurs
8. Restaurants
9. Cafés
10. Microbrasseries
11. Boutiques de vêtements
12. Boutiques de chaussures
13. Boutiques de sport
14. Boutiques saisonnières
15. Fleuristes
16. Jardineries
17. Pharmacies (produits non médicaux)
18. Animaleries
19. Boutiques cadeaux
20. Commerces éphémères (pop-up)

Exemples de promotions (10)

- -30 % sur produits à date courte
- Panier surprise fin de journée à prix réduit
- Liquidation de fin de saison
- 2 pour 1 sur produits en surplus
- Rabais progressif selon quantité restante
- Offre spéciale employés et voisins
- Vente éclair fin d'inventaire
- Rabais exclusif membres RabaisLocal
- Produit gratuit à l'achat d'un lot
- Prix réduit jusqu'à écoulement complet

Visibilité & diffusion

- Mise en avant dans les aubaines locales
- Notifications géolocalisées de dernière chance
- Envoi ciblé aux membres proches
- Intégration possible dans une circulaire intelligente
- Partage par affiliés et consommateurs

Contrôle final toujours au commerçant.

Circulaire électronique intelligente

Description

Circulaire numérique **générée automatiquement par l'agent marketing IA de RabaisLocal**, mise à jour en continu (quotidienne, hebdomadaire ou mensuelle). Elle remplace la circulaire papier traditionnelle par une version **plus flexible, ciblée et mesurable**, sans effort supplémentaire pour le commerçant.

À quoi ça sert concrètement

- Promouvoir plusieurs produits ou services en même temps
- Mettre de l'avant des rabais récurrents ou saisonniers
- Tester rapidement des prix, formats ou nouveautés
- Augmenter la fréquence de visite des consommateurs
- Centraliser toutes les offres actives d'un commerce

Caractéristiques

- Générée par l'IA ou l'équipe RabaisLocal
- Mise à jour automatique selon la période choisie
- Contenu adaptable (produits, prix, quantités)
- Peut inclure des offres permanentes et temporaires
- Compatible avec d'autres promotions (éclair, fin d'inventaire, menu, etc.)

Types de commerces idéaux (20)

1. Épicerie
2. Épicerie à rabais
3. Épicerie fines
4. Pharmacies (produits non médicaux)
5. Animaleries
6. Boutiques de produits naturels
7. Boucheries
8. Poissonneries
9. Boulangeries
10. Pâtisseries
11. Fromageries
12. Fruiteries et marchés locaux
13. Dépanneurs indépendants
14. Boutiques zéro déchet
15. Boutiques bio
16. Boutiques de vrac
17. Jardineries
18. Boutiques saisonnières
19. Boutiques à rotation rapide
20. Commerces multi-produits locaux

Exemples de promotions (10)

- Spéciaux de la semaine sur produits populaires
- Rabais sur surplus de stocks
- Produits vedettes du mois
- Offres multi-produits (ex. : 3 pour 10 \ \$)
- Rabais progressifs selon quantité
- Découvertes locales à prix réduit
- Nouveautés à prix de lancement
- Spéciaux familles ou employés
- Produits saisonniers en promotion
- Sélection anti-gaspillage

Visibilité & diffusion

- Recherche sur le site et l'application RabaisLocal
- Intégration dans les envois courriel (quotidien ou hebdomadaire)
- Notifications géolocalisées selon la proximité
- Mise en avant dans les aubaines locales
- Partage possible par affiliés et consommateurs

Contrôle final toujours au commerçant.

4- Menu & Offres Resto

Description

Menus du jour, de la semaine ou du mois, incluant **menus lunch pour employés**, menus découverte et menus test. Ce format permet aux restaurants de **remplir efficacement les heures de repas** (particulièrement le midi et les périodes creuses), de tester de nouveaux plats ou concepts à faible risque, d'ajuster les portions ou les prix, et de bâtir une clientèle récurrente et prévisible, notamment auprès des travailleurs des entreprises locales à la recherche de solutions simples, rapides et abordables pour leurs repas.

À quoi ça sert concrètement

- Augmenter l'achalandage sur l'heure du midi
- Attirer les employés d'entreprises à proximité
- Tester de nouveaux plats ou formats de menu
- Lisser l'achalandage sur la semaine ou le mois
- Fidéliser une clientèle locale récurrente

Caractéristiques

- Menus à durée déterminée (jour, semaine, mois)
- Aucune réservation requise
- Offre valide sur présentation de la carte RabaisLocal

- Créé par l'agent marketing IA ou l'équipe RabaisLocal
- Facile à ajuster ou désactiver à tout moment

Types de commerces idéaux (20)

1. Restaurants indépendants
2. Bistros
3. Brasseries
4. Cafés
5. Casse-croûtes
6. Pizzerias
7. Restaurants familiaux
8. Restaurants ethniques
9. Restaurants végétariens ou véganes
10. Restaurants santé
11. Cantines
12. Food courts
13. Rôtisseries
14. Restaurants de déjeuners
15. Restaurants près de parcs industriels
16. Restaurants près de bureaux
17. Restaurants près d'hôpitaux
18. Restaurants près d'écoles ou cégeps
19. Bars offrant de la nourriture
20. Food trucks

Exemples de promotions (10)

- Menu du jour à 11,99 \
- Menu lunch entreprise à prix fixe
- Menu découverte 3 services à prix réduit
- Plat vedette de la semaine à rabais
- Combo repas + boisson
- Menu employé express (30 minutes)
- Menu santé du mois
- Menu test pour nouveau plat
- Rabais sur menu en heures creuses
- Menu fidélité hebdomadaire

Visibilité & diffusion

- Recherche sur le site et l'application RabaisLocal
- Notifications géolocalisées à l'heure du midi
- Mise en avant auprès des entreprises à proximité
- Envois courriel ciblés (lunch du jour / semaine)
- Partage par affiliés et consommateurs

Contrôle final toujours au commerçant.

5- Carte Membre – Avantage permanent

Description

Avantage récurrent **sans réservation**, appliqué sur présentation de la carte RabaisLocal. Cette promotion transforme chaque visite en **bénéfice immédiat**, en supprimant toute friction (pas de coupon, pas de condition complexe), favorise une fidélité naturelle basée sur l'habitude plutôt que sur la chasse aux rabais ponctuels, et incite le consommateur à privilégier systématiquement les commerces partenaires comme réflexe d'achat local à long terme.

À quoi ça sert concrètement

- Fidéliser la clientèle locale sur le long terme
- Augmenter la fréquence de visite
- Encourager le réflexe « je vais voir sur RabaisLocal »
- Récompenser les membres actifs
- Offrir un avantage simple, clair et durable

Caractéristiques

- Avantage permanent ou semi-permanent
- Aucune réservation requise
- Application simple sur présentation de la carte
- Peut être ajusté ou retiré à tout moment
- Créé et suggéré par l'agent marketing IA ou l'équipe RabaisLocal

Types de commerces idéaux (20)

1. Cafés
2. Restaurants
3. Bistros
4. Épicerie
5. Épicerie fines
6. Boulangeries
7. Pâtisseries
8. Animaleries
9. Pharmacies (produits non médicaux)
10. Boutiques locales
11. Salons de coiffure
12. Esthétique et bien-être
13. Gyms et studios de sport
14. Centres de yoga ou pilates
15. Boutiques de vêtements
16. Boutiques de chaussures
17. Boutiques cadeaux
18. Librairies indépendantes
19. Commerces de services récurrents

20. Commerces de proximité

Exemples de promotions (10)

- 10 % de rabais en tout temps
- 5 % de rabais permanent pour membres
- Produit gratuit après X achats
- Café gratuit à l'achat de 9
- Upgrade gratuit sur un service
- Rabais membre sur articles sélectionnés
- Avantage spécial anniversaire
- Rabais exclusif membres RabaisLocal
- Bonus fidélité mensuel
- Avantage cumulable avec certaines offres

Visibilité & diffusion

- Affichage permanent sur la fiche du commerce
- Identification claire « Avantage membre »
- Mise en avant dans la recherche locale
- Rappels réguliers dans les communications membres
- Valorisation par les affiliés et ambassadeurs

Contrôle final toujours au commerçant.

6- Groupe d'achat local

Description

Promotion collaborative où un **rabais est déclenché uniquement lorsqu'un seuil collectif est atteint** (quantité, nombre de familles, réservations ou participants). Ce modèle crée un puissant effet de levier communautaire en mobilisant le réseau local autour d'un objectif commun, tout en sécurisant la rentabilité du commerçant grâce à un volume garanti, une meilleure prévisibilité des ventes et une réduction du risque avant l'activation réelle de l'offre.

À quoi ça sert concrètement

- Générer un volume garanti avant d'accorder un rabais
- Créer un effet viral et communautaire
- Réduire les risques financiers pour le commerçant
- Accélérer les décisions d'achat
- Tester la demande réelle avant production ou réservation

Caractéristiques

- Seuil clair et public (quantité ou nombre de participants)
- Déclenchement automatique une fois l'objectif atteint

- Durée limitée pour atteindre le seuil
- Aucune obligation si le seuil n'est pas atteint
- Créé et suggéré par l'agent marketing IA ou l'équipe RabaisLocal

Types de commerces idéaux (20)

1. Épiceries
2. Épiceries fines
3. Boucheries
4. Poissonneries
5. Fromageries
6. Boulangeries
7. Pâtisseries
8. Traiteurs
9. Restaurants
10. Microbrasseries
11. Vignobles et cidreries
12. Fermes locales
13. Producteurs alimentaires
14. Boutiques bio
15. Boutiques zéro déchet
16. Jardineries
17. Commerces saisonniers
18. Loisirs et activités
19. Services collectifs (ateliers, cours)
20. Commerces locaux à production limitée

Exemples de promotions (10)

- 50 familles inscrites = -20 %
- 30 commandes = prix réduit
- 100 unités vendues = rabais déclenché
- 20 réservations = menu spécial
- Achat groupé mensuel à prix préférentiel
- Lot familial à tarif réduit
- Boîte découverte collective
- Précommande locale à rabais
- Offre spéciale quartier ou entreprise
- Rabais progressif selon nombre de participants

Visibilité & diffusion

- Affichage clair de la progression vers l'objectif
- Mise en avant dans les offres communautaires
- Notifications aux participants à chaque palier atteint
- Envois courriel de rappel avant la fin
- Partage facilité par affiliés et consommateurs

Contrôle final toujours au commerçant.

7- Concours, Jeux & Mécaniques ludiques locales

Description

Un levier puissant d'acquisition, d'engagement et de visibilité locale combinant **concours, tirages et jeux interactifs**. Cette promotion est conçue pour capter rapidement l'attention, stimuler la participation active des membres et créer un fort effet de bouche-à-oreille local. Elle permet de faire découvrir les commerces participants de façon ludique, d'augmenter significativement les inscriptions, de renforcer l'attachement à la plateforme et de transformer l'économie locale en une expérience **amusante, participative et récurrente**, où les membres reviennent par plaisir autant que pour économiser.

À quoi ça sert concrètement

- Générer rapidement des inscriptions et du trafic
- Créer de l'engouement et du partage social
- Donner une forte visibilité aux commerces locaux
- Inciter à découvrir plusieurs commerces
- Récompenser l'engagement des membres

Stratégies reliées au concept

- Jeux saisonniers pour créer des rendez-vous récurrents
- Algorithme ajustant les probabilités selon les objectifs
- Concours géolocalisés par région ou quartier
- Défis individuels ou collectifs pour stimuler l'action
- Combinaison concours + rabais pour tester des offres

Caractéristiques

- Participation simple (gratuite ou via crédits)
- Tirages ponctuels ou récurrents
- Jeux instantanés ou défis à compléter
- Récompenses locales ou utiles au quotidien
- Créés et animés par l'IA RabaisLocal ou l'équipe RabaisLocal

Types de commerces idéaux (20)

1. Épicerie
2. Épicerie fines
3. Restaurants
4. Cafés
5. Bars
6. Animaleries
7. Pharmacies (produits non médicaux)
8. Boutiques locales
9. Boutiques cadeaux

10. Librairies
11. Salons de coiffure
12. Esthétique et bien-être
13. Gyms et studios de sport
14. Loisirs et centres d'activités
15. Cinémas
16. Salles de spectacle
17. Commerces saisonniers
18. Producteurs locaux
19. Services familiaux
20. Commerces de proximité

Exemples de promotions et jeux (10)

- Tirage d'une carte-cadeau locale
- Roue chanceuse (crédits ou rabais)
- Boîte mystère avec pourcentage de rabais
- Chasse aux rabais saisonnière
- Carte à gratter virtuelle
- Quiz local avec prix
- Défi économies hebdomadaire
- Concours « choisis ton prix »
- Jeu géolocalisé chez les commerces
- Tirage communautaire mensuel

Visibilité & diffusion

- Mise en avant sur le site et l'application
- Notifications push ciblées et géolocalisées
- Envois courriel dédiés aux concours
- Partage viral via affiliés et consommateurs
- Animation dans les groupes sociaux RabaisLocal

Modèles financiers possibles

- Prix 100 % payés par RabaisLocal
- Rabais offert par le commerçant et remboursé
- Rabais du commerçant doublé par RabaisLocal

Contrôle final toujours au commerçant.

8- Offres thématiques & saisonnières

Description

Promotions liées aux **saisons, événements, fêtes et habitudes locales**, permettant aux commerces de s'aligner naturellement sur le calendrier réel des consommateurs (climat, congés, traditions, cycles de vie).

Ces offres exploitent des **moments où l'intention d'achat est déjà présente**, ce qui réduit l'effort de persuasion et augmente naturellement les conversions. Elles créent un **sentiment d'opportunité contextualisée**, de pertinence immédiate et d'urgence douce ("c'est maintenant ou jamais"), tout en restant cohérentes avec le rythme local, les besoins concrets des familles et les réflexes d'achat propres à chaque région.

À quoi ça sert concrètement

- Profiter des temps forts de l'année
- Stimuler les ventes à des moments clés
- Créer des rendez-vous récurrents avec les clients
- Adapter les offres aux besoins saisonniers réels
- Renforcer l'ancrage local du commerce

Stratégies reliées au concept

- Calendrier intelligent suggéré par l'IA (saisons, météo, événements locaux)
- Offres déclenchées automatiquement selon la période
- Thématiques locales (festivals, congés, traditions régionales)
- Combinaison avec concours ou jeux saisonniers
- Rotation annuelle pour créer l'attente et l'habitude

Caractéristiques

- Durée limitée et clairement définie
- Thématique claire et facilement compréhensible
- Peut être réactivée chaque année
- Compatible avec d'autres promotions
- Créée et suggérée par l'agent marketing IA ou l'équipe RabaisLocal

Types de commerces idéaux (20)

1. Épicerie
2. Épicerie fines
3. Restaurants
4. Cafés
5. Boulangeries
6. Pâtisseries
7. Animaleries
8. Pharmacies (produits non médicaux)
9. Boutiques de vêtements
10. Boutiques de sport
11. Jardineries
12. Fleuristes
13. Boutiques cadeaux
14. Librairies
15. Boutiques scolaires
16. Commerces saisonniers

- 17. Loisirs et activités
- 18. Cinémas
- 19. Salles de spectacle
- 20. Services familiaux

Exemples de promotions (10)

- Spécial rentrée scolaire
- Offres de Noël locales
- Rabais Saint-Valentin
- Spécial Pâques
- Promotions estivales
- Offres Halloween
- Spécial Fête nationale
- Spécial vacances de la construction
- Rabais fin d'année
- Promotions thématiques météo (canicule, tempête)

Visibilité & diffusion

- Mise en avant dans les sections saisonnières du site
- Notifications géolocalisées selon la période
- Envois courriel thématiques
- Mise en vedette sur l'application
- Partage par affiliés et consommateurs

Contrôle final toujours au commerçant.

9- Offres test & validation marché

Description

Offres spécialement conçues pour **tester un produit, un service, un concept ou un prix** auprès d'une clientèle réelle, dans un contexte contrôlé et à faible risque, sans s'engager dans une promotion massive ni modifier durablement son positionnement. Elles permettent au commerçant de **valider rapidement une idée sur le terrain**, d'observer le comportement réel des clients (intérêt, taux de conversion, réactions, feedback), d'ajuster le prix, le format ou la proposition de valeur, puis de décider en toute confiance s'il déploie, modifie ou abandonne l'offre avant un lancement à plus grande échelle.

À quoi ça sert concrètement

- Tester un nouveau produit ou service
- Valider un prix ou un format
- Mesurer l'intérêt réel des consommateurs
- Réduire les risques avant un lancement officiel
- Attirer des clients curieux et ouverts à l'essai

Stratégies reliées au concept

- Tests limités dans le temps ou en quantité
- Offres discrètes réservées aux membres RabaisLocal
- Comparaison de deux prix ou formats (A/B local)
- Test sans affichage public en vitrine
- Utilisation des données IA pour ajuster l'offre

Caractéristiques

- Quantité très limitée (souvent à l'unité)
- Durée courte et contrôlée
- Offre non permanente
- Peut évoluer ou disparaître rapidement
- Créée et suggérée par l'agent marketing IA ou l'équipe RabaisLocal

Types de commerces idéaux (20)

1. Restaurants
2. Cafés
3. Boulangeries
4. Pâtisseries
5. Épicerie fines
6. Boutiques locales
7. Boutiques de vêtements
8. Boutiques de sport
9. Boutiques cadeaux
10. Salons de coiffure
11. Esthétique et bien-être
12. Spas
13. Gyms et entraîneurs privés
14. Services de santé non réglementés
15. Services auto
16. Services de ménage
17. Services informatiques locaux
18. Photographes
19. Services événementiels
20. Commerces émergents

Exemples de promotions (10)

- Nouveau plat test à prix spécial
- Service découverte à tarif réduit
- Prix test pour un nouveau forfait
- Produit exclusif en quantité limitée
- Offre d'essai pour nouveaux clients
- Version bêta d'un service local
- Menu test sur une semaine

- Atelier pilote à prix préférentiel
- Produit local en avant-première
- Offre unique pour feedback client

Visibilité & diffusion

- Diffusion ciblée aux membres ouverts aux tests
- Visibilité limitée volontairement
- Notifications discrètes et géolocalisées
- Possibilité d'élargir la diffusion selon résultats
- Analyse de performance via l'IA RabaisLocal

Contrôle final toujours au commerçant.

10- Offres groupées multi-commerces

Description

Promotion collaborative où **plusieurs commerces locaux s'unissent dans une seule offre cohérente**, créant une expérience complète pour le consommateur (ex. : manger, sortir, se divertir, acheter local). Cette approche augmente fortement la valeur perçue en combinant plusieurs expériences complémentaires dans un seul parcours, **sans forcer un gros rabais individuel**, tout en favorisant la découverte croisée, l'augmentation du panier moyen global et une meilleure rétention des clients. Elle transforme une simple promotion en **expérience locale clé en main**, plus mémorable et plus attrayante qu'un rabais isolé.

À quoi ça sert concrètement

- Augmenter la valeur d'une offre sans réduire excessivement les marges
- Créer des partenariats locaux gagnant-gagnant
- Faire découvrir plusieurs commerces en une seule action
- Mutualiser la visibilité et l'acquisition de clients
- Tester des collaborations locales sans engagement long terme

Stratégies reliées au concept

- Regrouper des commerces complémentaires (avant / pendant / après)
- Créer des parcours locaux (soirée, journée, week-end)
- Offres thématiques (famille, couple, amis, employés)
- Activation lors de périodes calmes ou événements locaux
- Coordination simplifiée par l'agent marketing IA RabaisLocal

Caractéristiques

- Offre composée de 2 à plusieurs commerces
- Chaque commerce définit sa contribution
- Durée limitée ou événementielle
- Peut être activée ponctuellement ou répétée

- Créée et suggérée par l'agent marketing IA ou l'équipe RabaisLocal

Types de commerces idéaux (20)

1. Restaurants
2. Cafés
3. Bars
4. Cinémas
5. Salles de spectacle
6. Centres de loisirs
7. Spas et centres de bien-être
8. Salons de coiffure
9. Esthétique
10. Boutiques cadeaux
11. Boutiques locales
12. Librairies
13. Microbrasseries
14. Crèmeries
15. Activités familiales
16. Centres sportifs
17. Studios créatifs
18. Services touristiques locaux
19. Hébergements locaux
20. Commerces événementiels

Exemples de promotions (10)

- Souper pour deux + cinéma à prix réduit
- Café + pâtisserie + rabais boutique locale
- Forfait détente (spa + restaurant)
- Sortie familiale clé en main
- Parcours « soirée entre amis »
- Forfait lunch employés (repas + dessert ailleurs)
- Découverte locale week-end
- Offre couple spéciale événement
- Parcours gourmand multi-adresses
- Forfait test pour nouveaux partenaires

Visibilité & diffusion

- Mise en avant spéciale « offres combinées »
- Notifications géolocalisées ciblées
- Envois courriel thématiques
- Mise en vedette sur l'application
- Partage amplifié par affiliés et partenaires

Contrôle final toujours au commerçant.

11- Offre inversée (Demande consommateur)

Description : Les consommateurs publient une **demande précise** de produit ou de service (ex. : coupe de cheveux, souper pour deux, changement de pneus, massage, activité familiale). Les commerçants concernés reçoivent la demande et décident **librement** s'ils souhaitent répondre en proposant une offre **à l'unité** ou une promotion ciblée. **C'est aussi une excellente occasion pour le commerçant d'offrir un produit ou un service à titre de test**, afin de valider l'intérêt, attirer un nouveau client ou faire découvrir une nouveauté, sans l'afficher publiquement.

Fonctionnement :

- Le consommateur décrit son besoin (quoi, quand, où, budget approximatif)
- Les commerçants éligibles sont notifiés (selon catégorie et zone)
- Chaque commerçant choisit : répondre ou ignorer (aucune obligation)
- Les offres reçues sont visibles par le consommateur, qui choisit celle qui lui convient

Caractéristiques :

- Offre créée **à la demande**, pas à l'avance
- Aucun rabais imposé : le commerçant contrôle entièrement son offre
- Possibilité d'offres uniques (quantité = 1)
- Très forte intention d'achat côté consommateur
- Excellent taux de conversion

Avantages clés :

- Pour le consommateur : comparer des offres locales sans appeler partout
- Pour le commerçant : répondre uniquement aux demandes rentables
- Pour RabaisLocal : équilibre parfait entre offre et demande

Cas d'usage typiques :

- Besoin urgent (aujourd'hui / cette semaine)
- Services locaux
- Produits précis ou personnalisés
- Test d'un rabais sans l'afficher publiquement

*C'est une promotion « inversée » : ici, c'est la demande qui déclenche l'offre. RabaisLocal **laissent toujours le contrôle final au commerçant, qui décide s'il active l'offre, quand et à quelles conditions.***

12- Concours & Tirages Locaux Jeux & Défis Économies

Description :

Un levier puissant d'acquisition et de visibilité locale. Les concours et tirages permettent d'attirer

rapidement de nouveaux consommateurs, de créer de l'engagement et de faire découvrir RabaisLocal ainsi que les commerces partenaires, sans friction.

À quoi ça sert concrètement :

- Générer un grand volume d'inscriptions
- Faire connaître RabaisLocal dans une région précise
- Donner de la visibilité aux commerces locaux
- Créer de l'engouement et du partage sur les réseaux sociaux

Caractéristiques :

- Participation simple (inscription gratuite ou via crédits)
- Tirages hebdomadaires, mensuels ou événementiels
- Prix 100 % locaux ou utiles au quotidien
- Peut être réservé à certains types de membres (premium, affiliés, ambassadeurs)

Types de commerces idéaux :

- 📦 Épiceries et épiceries fines
- 🍴 Restaurants, cafés, bars
- 🐾 Animaleries
- 🧴 Pharmacies
- 🛍 Boutiques locales
- 🔍 Loisirs, spectacles, événements
- 💆 Services (esthétique, bien-être, sport)
- 🛒 En fait, tous types de commerces

Exemples concrets de concours et tirages :

- Épicerie : *Carte-cadeau de 50 \$ valide sur tout le magasin*
- Restaurant : *Souper pour deux d'une valeur de 100 \$*
- Café : *Carte-cadeau de 25 \$ ou 1 café gratuit par semaine pendant un mois*
- Animalerie : *Panier découverte pour animaux (valeur 75 \$)*
- Pharmacie : *Carte-cadeau + trousse bien-être saisonnière*
- Boutique locale : *Carte-cadeau de 100 \$ ou article vedette gratuit*
- Loisirs : *Billets pour un spectacle, cinéma ou activité familiale*

13- 🧠 Jeux, mécaniques ludiques & concours thématiques

RabaisLocal intègre des **jeux interactifs, saisonniers et amusants**, conçus pour créer de l'engagement, inciter à découvrir les commerces locaux et rendre l'économie locale **ludique et addictive (dans le bon sens)** 🧑🏻.

Jeux thématiques saisonniers

- **Trouve le lapin de Pâques** 🐰 : repérer le lapin caché parmi les offres ou commerces participants pour courir la chance de gagner un prix
- **Chasse aux rabais de Noël** 🦋 : découvrir des offres cachées chaque jour de décembre
- **Défi rentrée scolaire** 📚 : compléter une série d'actions locales pour débloquent un rabais ou un tirage
- **Spécial été** ☀️ / **Halloween** 🎃 / **Fête nationale** 🐾

● Jeux instantanés & hasard contrôlé

- **Roue chanceuse** : faire tourner la roue pour gagner des crédits ou un rabais
- **Ouvre la boîte mystère** 📦 : révéler un pourcentage de rabais (ex. : 10 %, 20 %, 30 %)
- **Carte à gratter virtuelle** : découvrir instantanément si un gain est remporté

Les probabilités et les récompenses peuvent être **ajustées par algorithme**, selon :

- le nombre de promotions actives
- les objectifs du commerçant
- le niveau du membre

Jeux intelligents & défis

- **Quiz locaux** (économie locale, commerces de la région)
- **Défis économies** (ex. : utiliser 3 commerces locaux cette semaine)
- **Défis communautaires** (objectif collectif à atteindre pour débloquent un rabais)
- **Défis affiliés / ambassadeurs** (bonus, crédits, visibilité)

Récompenses possibles

- Crédits RabaisLocal
- Rabais exclusifs
- Accès anticipé à certaines offres
- Prix offerts par les commerçants
- Bonus spéciaux pour membres premium

14- 🌤️ Organisation des concours & soutien RabaisLocal

RabaisLocal organise **régulièrement de nombreux concours** mettant en valeur des **prix 100 % locaux**, afin de stimuler la visibilité des commerces participants et d'augmenter l'engagement des membres.

Selon le type de concours et les objectifs, plusieurs modèles sont possibles :

- **Rabais offert par le commerçant + remboursement RabaisLocal**
- **Rabais du commerçant doublé par RabaisLocal** (ex. : 25 % offert → 50 % total)
- 🎁 **Prix 100 % payés par RabaisLocal** (cartes-cadeaux, crédits, expériences locales)

Ce modèle permet aux commerçants de **participer sans risque financier**, tout en bénéficiant d'une forte visibilité et d'un afflux de nouveaux clients.

Tous les concours sont **orchestrés par l'IA RabaisLocal ou l'équipe RabaisLocal**, avec des règles claires, une mécanique équitable et **le contrôle final toujours entre les mains du commerçant**, qui choisit s'il participe, quand et à quelles conditions.

Tous les jeux et concours sont **créés et animés par l'IA RabaisLocal ou l'équipe RabaisLocal**, tout en **laissant toujours le contrôle final au commerçant**, qui décide s'il participe, quand et à quelles conditions.

Formats possibles :

- Tirage hebdomadaire (petits prix, forte récurrence)
- Tirage mensuel (prix plus élevés)
- Grand tirage saisonnier ou événementiel
- Concours « Choisis ton prix » (parmi plusieurs options locales)

Avantages clés :

- Pour le commerçant :
 - Visibilité locale rapide
 - Acquisition de nouveaux clients
 - Aucun rabais permanent imposé
- Pour le consommateur :
 - Gagner des prix utiles et locaux
 - Découvrir de nouveaux commerces
 - Participer gratuitement ou avec peu de crédits

Les concours RabaisLocal créent un effet boule de neige : visibilité, inscriptions et engagement local. RabaisLocal **laissent toujours le contrôle final au commerçant, qui décide s'il active l'offre, quand et à quelles conditions.**

Description : Une approche ludique pour engager les membres.

Caractéristiques :

- Roue chanceuse
- Quiz
- Défis hebdomadaires
- Récompenses en crédits ou en rabais

Diffusion & visibilité des promotions RabaisLocal

Cette section explique **comment les promotions sont diffusées** et **comment les commerçants peuvent maximiser leur visibilité**, toujours **en gardant le contrôle final**.

Où et comment les offres sont publiées

Selon le type d'offre, le profil du membre et les paramètres choisis par le commerçant, les promotions peuvent être diffusées via :

- **Recherche sur le site web RabaisLocal** (par catégorie, ville, type d'offre)
- **Application mobile RabaisLocal** (présent et futur)
- **Notifications cellulaires (push)**
 - Géolocalisées (ex. : près du commerce)
 - Basées sur les intérêts du membre
- **Envois par courriel**
 - Quotidiens (aubaines du jour)
 - Hebdomadaires (meilleurs rabais de la semaine)
- **Texto (SMS)** pour offres urgentes ou dernière minute (*opt-in requis*)
- **Groupes Facebook officiels RabaisLocal**
- **Futurs groupes régionaux ou thématiques**
- **Pages d'affiliés, ambassadeurs et consommateurs** (partage volontaire)
- **Partages communautaires locaux** (événements, initiatives régionales)

La diffusion exacte dépend **du type d'offre, du forfait du commerçant et des règles choisies par celui-ci**.

Diffusion intelligente & géolocalisée

Grâce à l'IA RabaisLocal :

- Les notifications peuvent être **déclenchées selon la position géographique**
- Les offres urgentes ou de dernière minute sont poussées **au bon moment**
- Les membres reçoivent moins de spam, mais **plus de pertinence**

Exemples :

- Offre resto envoyée aux gens à moins de 5 km
 - Aubaine de dernière minute poussée 2 h avant fermeture
 - Promo familiale envoyée le samedi matin
-

Multiplier la visibilité avec plusieurs promotions

Pour une **visibilité accrue**, les commerçants peuvent (selon leur forfait) :

- Créer **plusieurs promotions simultanées**
- Combiner des offres qui **s'entrecroisent intelligemment** :
 - Rabais classique + offre éclair
 - Circulaire + offre de dernière minute
 - Offre VIP + offre publique différée

Toutes les promotions sont :

- Créées manuellement **ou automatiquement par l'IA**
- Optimisées pour éviter la surcharge de travail
- Ajustables à tout moment par le commerçant

Important : créer plusieurs offres ne demande **pas beaucoup plus de temps**, car l'IA :

- propose les formats
 - adapte les textes
 - ajuste la diffusion
-

Contrôle total du commerçant

Quelle que soit la méthode de diffusion :

Le commerçant garde toujours le dernier mot.

Il décide :

- s'il active l'offre ou non
 - quand elle est diffusée
 - sur quels canaux
 - à quelles conditions
-

Ce qui distingue les promotions RabaisLocal

- Ce ne sont pas seulement des rabais, mais des **expériences**
 - Le système de crédits filtre les simples curieux
 - L'IA simplifie la création **et la diffusion**
 - Chaque promotion incite au retour sur la plateforme
 - Positionnement unique dans l'écosystème local
 - Certaines offres peuvent être réservées exclusivement aux membres premium ou même aux affiliés
-

Document modifiable librement pour pages de vente, tunnels, FAQ, présentations ou supports affiliés.