

## **IPERCLUB SPA: SOLUZIONI PER IL B2B**

**Buono Vacanza** – è il promotion benefit per eccellenza che permette di:

- premiare un determinato comportamento d'acquisto di un cliente;
- stimolare il raggiungimento di un obiettivo da parte di un collaboratore;
- incentivare il trade ed i fornitori.

In questo modo è possibile fidelizzare la clientela, aumentare il fatturato, incrementare le quote di mercato, stringere relazioni efficaci con gli stakeholders.

In base al target ed al budget a disposizione, ogni azienda può individuare la tipologia di Buono più in linea con la propria strategia in modo da dare la possibilità di far prenotare un soggiorno vacanza fino ad un massimo di 4 persone più un bambino, gratuitamente oppure versando un contributo che varia in base al periodo e alla località. Il premio può essere scelto da un ricco catalogo con oltre 250 strutture turistiche in Italia (mare, montagna estiva, neve, laghi) in formula residence oppure in hotel con animazione, sport, miniclub e junior club.

I Buoni Vacanza, in sintesi, presentano i seguenti vantaggi:

- ✓ PREMIO - si tratta di promotion benefit personalizzabili (vari modelli);
- ✓ VALORE - hanno un alto valore sia reale che percepito e il costo per l'azienda è pari a circa il 15% del valore di mercato;
- ✓ RISPARMIO - oltre che sulle attività promozionali, i Buoni Vacanza consentono un evidente risparmio anche sulle vacanze personali;
- ✓ FISCALITA' - le aziende possono accedere ai vantaggi economici della deducibilità fiscale.

**Vacanza Più** - è un'operazione promozionale chiavi in mano che si basa sul consolidato meccanismo della raccolta punti con bollini cartacei e permette di premiare i propri clienti con un Buono Vacanza. La promozione è particolarmente indicata ai negozi piccoli e medi che vogliono distinguersi dalla concorrenza e hanno la necessità di incrementare le vendite, aumentare l'importo dello scontrino medio e fidelizzare i propri clienti.

Attivare la promozione è economico, veloce e non richiede competenze specifiche perché l'esercente viene sgravato completamente da tutte le incombenze tecnico-burocratiche e riceve tutti i materiali di comunicazione per il punto vendita.

Il funzionamento è altrettanto semplice ed intuitivo. Il cliente che aderisce all'iniziativa riceverà la scheda raccolta punti e potrà collezionare i bollini effettuando i propri acquisti in tutti i negozi del circuito Vacanza Più. Una volta raggiunta la soglia richiesta potrà richiedere un Buono Vacanza valido per prenotare un soggiorno vacanza in formula residence oppure, versando un contributo, in formula hotel a scelta tra le oltre 250 strutture presenti sul catalogo Iperclub.

**Iperclub Travel Card** – è il più grande programma di fidelizzazione multisetoriale costruito attorno ad un network commerciale che intende riunire 10.000 aziende, 2.000 agenzie di viaggio e 2 milioni di consumatori. Un sistema innovativo che spinge i consumatori a concentrare i propri acquisti negli esercizi commerciali aderenti al Network (realtà indipendenti, affiliate a reti di franchising o gestite da grandi catene) oppure ad acquistare vacanze nelle agenzie partner in modo da accumulare Travel Point (punti elettronici) sulla propria Iperclub Travel Card che può essere richiesta gratuitamente nei negozi associati o sul sito [iperclub.it](http://iperclub.it). In base al numero di Travel Point accumulati è possibile prenotare una vacanza premio a scelta da un catalogo con oltre 90.000 proposte, sia in Italia che all'estero, e accessibile dal portale [www.iperclub.it](http://www.iperclub.it). I titolari della Travel Card hanno a disposizione un'area riservata da dove possono controllare le spese effettuate e i punti guadagnati, ma anche consultare il catalogo premi dinamico che, in base al proprio saldo punti, propone delle soluzioni sia gratuite che a contributo.

Le aziende che aderiscono al piano promozionale beneficiano di una proposta scalabile e customizzabile, di un bacino di consumatori fidelizzato e di un servizio chiavi in mano comprensivo di pratiche burocratiche, piano di comunicazione integrata (radio, tv, stampa, internet) che prevede 8 milioni di investimento in 3 anni, materiali P.O.P., fornitura del premio. Inoltre, per monitorare il tempo reale il ROI della promozione, l'azienda ha accesso ad una piattaforma che presenta dati analitici e sintetici sull'andamento della promozione. Infine, la piattaforma permette di utilizzare un avanzato sistema di CRM per gestire facilmente un database, effettuare delle analisi sul valore del cliente, sulla ripetitività di acquisto e sulle sue abitudini di consumo in modo da profilarlo e effettuare delle attività di direct marketing inviando comunicazioni mirate e personalizzate via SMS o e-mail.

Il tutto è raggiungibile da [www.iperclub.it](http://www.iperclub.it), "il portale del turismo e del commercio *made in Italy*" che funge da punto d'incontro per le aziende ed i consumatori.

**Iperclub Formazione** - è l'unità strategica di business che realizza strumenti didattici che si adattano a tutte le esigenze di apprendimento per la crescita sul piano professionale e personale. Il metodo prevede l'erogazione del corso in cinque modalità sinergiche: la formazione in aula, la modalità e-learning sul web, l'audiocorso, il DVD, il libro con i test e gli esercizi. Un sistema formativo nuovo e originale, caratterizzato da un'offerta ampia ed efficace nelle aree vendita, marketing, management e crescita personale. Soluzioni adatte per le imprese che hanno la necessità di formare gli addetti ai punti vendita, le segretarie oppure gli addetti al servizio clienti. Il tutto è certificato dal Comitato Scientifico che è composto da consulenti, formatori e partner che hanno maturato esperienze professionali in contesti organizzativi ad elevata complessità, con centinaia di ore di aula e consulenza.

Per ulteriori informazioni:  
[www.iperclubspa.it](http://www.iperclubspa.it)

Giugno 2009