



HOME

CHI SIAMO

LE NOSTRE FERE

CONTATTI

NEWSLETTER



» Sfoglia ultimo numero

» Archivio

» Richiedi abbonamento

» Spazi e tariffe



I nostri Speciali

Quaderni  
di ViaggioMSC CROCIERE E NAPOLI  
DANNO IL BENVENUTO  
AL SEATRADE

MSC Crociere

» Sfoglia ultimo numero

## News

## Iperclub apre alle agenzie di viaggi con un programma fedeltà

**13.02.2009 09:30** - Iperclub apre alle agenzie di viaggi con una proposta di partnership che valorizza il loro ruolo ponendole al centro di un network commerciale che interessa 10.000 aziende e 5 milioni di consumatori. Si tratta di un nuovo modo di distribuire il prodotto turistico sfruttando un programma fedeltà che associa esercizi commerciali ed aziende di diversi settori merceologici i quali, per spingere le vendite e fidelizzare i clienti, premiano gli acquisti delle famiglie con dei punti elettronici denominati Travel Point. In base al numero di punti accumulati, i consumatori possono prenotare la vacanza premio con uno sconto variabile oppure, addirittura, gratuitamente. Iperclub assicura un ricco ventaglio di proposte, in Italia ed all'estero, che permette al titolare della Travel Card di scegliere il viaggio a cui ha diritto in base ai punti accumulati o di prenotare la vacanza dei suoi sogni versando un contributo variabile a seconda della destinazione ed al periodo prescelti. Tutti i negozi del circuito, pertanto, caricando le carte fedeltà con i Travel Point, contribuiscono ad aumentare il traffico di potenziali clienti all'interno delle agenzie di viaggi partner dell'operazione che diventano, di fatto, il punto di riferimento per tutti coloro che vogliono richiedere la vacanza premio e possono, in questo modo, guadagnare commissioni che arrivano fino al 16 per cento. Il programma è collegato al neonato [www.iperclub.it](http://www.iperclub.it), portale del turismo e del commercio made in Italy' basato su un avanzato sistema di booking on line che Iperclub mette a disposizione delle agenzie di viaggi e ad una piattaforma di CRM che permette, sia agli agenti che ai negozianti, di gestire in modo semplice ed efficace il database dei propri clienti titolari della Travel Card. La piattaforma permette inoltre di effettuare delle analisi sul valore del cliente, sulla ripetitività di acquisto e sulle sue abitudini di consumo in modo da profilarlo e poter effettuare delle attività di direct marketing inviando comunicazioni mirate e personalizzate via sms o email. "L'obiettivo - commenta Gianfranco Conte, presidente di Iperclub Spa - è di integrare il mondo on line con quello off line in modo da conquistare il popolo del web, indirizzando in agenzia di viaggi tutti quei clienti che non si fidano ancora dei sistemi di e-commerce o che preferiscono la consulenza personalizzata ed il contatto umano. Vogliamo creare una forte alleanza tra aziende, agenzie di viaggi e consumatori puntando sul turismo come leva per stimolare i consumi, sostenere il settore del commercio e soprattutto aiutare le agenzie di viaggi a superare questo momento difficile".

## JOB &amp; BUSINESS

La nuova rubrica per chi cerca o offre lavoro nel settore turistico



华夏旅行社  
CHINASIA  
TOUR OPERATOR

listasposi  
.com

Viaggi dell'Orione  
Realizza  
il tuo sogno...  
vieni a  
Domenica 15