

Bit
2010BORSA INTERNAZIONALE DEL TURISMO
INTERNATIONAL TOURISM EXCHANGE

Travel instinct.

18 - 21 FEBBRAIO/FEBRUARY 2010 fieramilano

FLASHNEWS N. 3 - SETTEMBRE 09

Iperclub® SPA
tourism & marketing 2.0

Iperclub.it

TRAVEL CARD



Iperclub, gli ideatori della vacanza come promotion benefit alle imprese

Iperclub Travel Card premia gli acquisti: con i Travel Point viaggi e vacanze gratuite o fortemente scontate per i consumatori

"Iperclub opera da 15 anni nel settore del marketing e del turismo. Siamo stati i primi a proporre la vacanza come promotion benefit alle imprese ideando il Buono Vacanza" afferma Gianfranco Conte, Presidente Iperclub SpA.

"Da allora siamo cresciuti molto proprio grazie alle oltre 30.000 aziende, nazionali e multinazionali, che ci hanno dato fiducia. A seguire abbiamo anche creato un nuovo modo di commercializzare il prodotto turistico ai privati inventando la figura del "consulente turistico" a domicilio. Oggi, stiamo potenziando molto il prodotto e la distribuzione. Abbiamo recentemente lanciato Iperclub Travel Card, l'unico programma di fidelizzazione rivolto a negozi e aziende di tutti i settori merceologici che premia gli acquisti dei consumatori con punti (Travel Point) che danno diritto a viaggi e vacanze gratuite o fortemente scontate. Invece, per quanto concerne la distribuzione, per la prima volta stiamo creando un circuito di agenzie di viaggio alle quali offriamo commissioni interessanti e anche un importante apporto a livello di know how (es. piattaforma di CRM).

Qual è il target di riferimento ?

"Da sempre per noi il principale target finale è la famiglia. Stiamo però riscontrando un interessamento sempre maggiore da parte dei gruppi di amici e delle coppie che, dopo aver sperimentato la reale convenienza dei nostri Buoni Vacanza, diventano nostri clienti fidelizzati. Il segreto è la nostra filosofia che punta a dare un servizio di alto livello ed un prodotto con un eccellente rapporto prezzo/qualità. I nostri clienti, che noi chiamiamo Soci proprio perché acquistano un carnet di 10 Buoni, ricevono due volte l'anno il catalogo e possono prenotare comodamente da casa, on line o tramite call center, e da ora nelle agenzie di viaggio partner. La nostra è un'offerta turistica chiara e trasparente che porta per mano il nostro cliente nella scelta della sua vacanza in base alle sue esigenze. Infine, nelle nostre strutture offriamo tutti i tipi di animazione, intrattenimento e sport sia per gli adulti che per i bambini".

Come è andata la stagione estiva ? E le prospettive per l'autunno/inverno ?

"Per quanto riguarda il catalogo Iperclub Vacanza dedicato all'Italia abbiamo fatto una programmazione molto ben calibrata e, relativamente ai contingenti acquistati in vuoto per pieno, siamo riusciti a raggiungere il break even in anticipo rispetto all'anno scorso. Le regioni del Sud, Sicilia, la Puglia e la Calabria, continuano a darci grandi soddisfazioni e i convenienti pacchetti per la Sardegna comprensivi di traghetto sono stati i più richiesti. Per l'inverno siamo piuttosto tranquilli perché abbiamo un parco clienti piuttosto consolidato e quest'anno abbiamo deciso di ampliare l'offerta".

Quali attese ed aspettative ripone nella prossima edizione della Bit ?

"Le aspettative sono alte perché in questo ultimo anno abbiamo lanciato il portale iperclub.it, abbinato al programma di fidelizzazione multisettoriale Travel Card, e avviato una nuova politica distributiva che coinvolge le agenzie di viaggio con le quali intendiamo costruire un rapporto di partnership molto forte."

[torna all'indice](#)

BIT FOCUS

Bit
Technologye vota quelli
del partecipantiNel nuovo polo
in the new location
Fiera Milano
Rho - Pero

pdf - movie

Alitalia
OFFICIAL CARRIER

UNWTO • OMT • IORSTO

nati per
fare fiererassegna
stampaflashnews
index