

DAL 1965 IL QUOTIDIANO DELLE ADV

home | chi siamo / about us | pubblicità / advertise | VideoViaggio | newsletter | @

agenzia di viaggi

12 Febbraio 2009 - 10:41

OSPITALITA'

L'Annuario AdV 2008
database del
turismoConsultazione
gratuita.Cerca la persona **new**

Ricerca rapida per rubrica

Selezionare...

Ricerca avanzata

Viste Globali

L'AGENZIA DI VIAGGI,
IL GIORNALE

- > Ultimo numero
- > Archivio
- > Ricerca avanzata



GLI SPECIALI

Gli speciali de l'Agenzia di Viaggi
gli unici per Adv: Paesi e Prodotti

- > Archivio

NEWSLETTER

- > Iscriviti

VIDEO VIAGGIO

ANNUNCI DI LAVORO

- > Addetto booking/banconista
- > Direttore tecnico
- > Cedesi agenzia viaggi
- > Elenco completo

OFFERTE TURISTICHE

Iperclub porta clienti a 2.000 adv

Iperclub, per la prima volta, apre alle adv 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 utilizzando un programma fedeltà che associa esercizi commerciali e aziende di diversi settori merceologici i quali, per spingere le vendite e fidelizzare i clienti, premiano gli acquisti delle famiglie con 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 offre un ampio ventaglio di proposte, in Italia e 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 una vacanza versando un contributo variabile a seconda della destinazione e del periodo prescelti.

Tutti i negozi del circuito, caricando le carte fedeltà con i Travel Point contribuiscono ad aumentare il traffico di potenziali clienti all'interno delle adv partner dell'operazione che diventano così il punto di riferimento per coloro che vogliono richiedere la vacanza premio e possono guadagnare commissioni fino al 16%.

Il programma è collegato al nuovo sito <http://www.iperclub.it> basato su un avanzato sistema di booking online a disposizione delle adv e a una piattaforma di CRM che permette agli agenti e ai negozianti di gestire al meglio il database dei propri clienti titolari della Travel Card.

«Vogliamo creare una forte alleanza tra aziende, adv e consumatori – dice Gianfranco Conte, presidente di Iperclub Spa – puntando sul turismo come leva per stimolare i consumi, sostenere il settore del commercio e soprattutto aiutare le adv a superare questo momento difficile».

<http://www.iperclubspa.it> - <http://www.iperclub.it>

NUMERO: giornale online

DATA: 11-02-2009

CATEGORIA: OSPITALITA'

