

12.02.2009 - News: Viaggi dell'Elefante inizia a distribuire i nuovi cataloghi

Cerca la notizia

| | | | | | | | |
|-------------|------------------------|-----------------------------|----------------------|-------------------|--------------------------------|-----------------------|-------------|
| Home | Company Profile | I Quaderni di Travel | Abbonati | Pubblicità | Contatti | Lavora con noi | Link |
| Trasporti | Tour Operator | Alberghi | Mercato e tecnologie | Estero | Enti, Istituzioni e Territorio | | |

Ultime notizie

- » Tutto esaurito all'fb...
- » L'Ue indaga sulla vend...
- » La Serbia promuove in...
- » I tour operator europe...
- » Il programma fedeltà d...
- » Check in online per i...
- » Viaggi dell'Elefante i...
- » Cassa integrazione per...
- » El Al lancia il volo d...
- » Drastica riorganizzazi...
- » Costance Hotels sbarca...
- » Meno passeggeri nei ci...
- » Frigerio Viaggi Networ...
- » Oltre 2 mila iscritti...
- » Roadshow Oriente in qu...
- » Il Park Hotel Faloria...

▶ **Ditelo al Direttore**▶ **Formazione permanente**▶ **Gli Speciali**▶ **Annunci di lavoro**▶ **Diventa nostro amico su facebook**

Concessionaria pubblicità

**Fondo Est**assistenza sanitaria integrativa
commercio turismo servizi e settori affiniwww.fondoest.it

Siamo in Bit al PADIGLIONE 10 STAND H11-H19 - M12-M18

Tour Operator**Il programma fedeltà di Iperclub apre alle agenzie**

12.02.2009 11:26

Iperclub apre alle agenzie di viaggio proponendo loro una partnership nell'operazione Iperclub Travel Card. Si tratta di un programma fedeltà che associa esercizi commerciali e aziende di diversi settori per premiare gli acquisti dei clienti 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 gratuitamente. Iperclub assicura un ricco 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. Le agenzie partner dell'operazione diventano quindi il punto di riferimento per chi richiede la vacanza premio e possono guadagnare commissioni fino al 16%. Il programma è collegato al neonato www.iperclub.it, basato su un sistema di booking online che Iperclub mette a disposizione delle agenzie di viaggio e a una piattaforma crm per gestire il database dei propri clienti titolari della Travel Card. «L'obiettivo - commenta Gianfranco Conte, presidente di Iperclub Spa - è indirizzare tutti quei clienti che non si fidano dei sistemi di e-commerce verso l'agenzia di viaggio». L'operazione Iperclub Travel Card è sostenuta da una campagna pubblicitaria di 8 milioni di euro, che prevede spot e telepromozioni in radio e in tv, ma anche pubblicità sulla stampa e un investimento di 800 mila euro sui motori di ricerca.