

dallas
dubai
hong kong

kuala lumpur
london
mumbai

san francisco
shanghai
singapore

sydney
tokyo
zurich

NOTA DE PRENSA

Cómo ahorrar en los regalos de Navidad utilizando los puntos de las tarjetas de fidelización

Quien haya haya acumulado puntos a lo largo del año con sus tarjetas de fidelización puede conseguir todo lo necesario para celebrar unas fiestas navideñas perfectas. Los profesionales de [ICLP Loyalty](#), agencia global de marketing de fidelización, explican cómo funciona.

Madrid, 18 de diciembre de 2007. – Lo que empezó con marcas de droguería y billetes de avión gratis, se ha convertido ya en un deporte nacional, con un sinfín de posibilidades. No solo las grandes superficies o las compañías aéreas tienen programas de fidelización. También bancos, cadenas hoteleras y empresas recompensan a sus mejores clientes con premios. „Las empresas con programas de marketing de fidelización intentan ser las más originales en cuanto a su oferta de regalos se refiere”, comenta Alexander Meili, Director de Planificación de ICLP Loyalty. Lejos de premios más “tradicionales” como pueden ser los billetes gratis de avión, se nota ya una clara tendencia hacia otro tipo de recompensas, más prácticas quizás. “Aquellas personas que conocen la oferta de premios de sus programas de puntos, pueden conseguir sus compras de Navidad sin invertir ni un solo euro”, dice Meili.

Como agencia de marketing especializada en la fidelización de clientes, ICLP Loyalty propone seis maneras para que los coleccionistas de puntos disfruten de estos días de fiesta que se avecinan:

1. Bufanda de cachemir de Cortefiel

Un regalo que calienta el corazón y el cuello: una cálida bufanda de puro cachemir por valor de 90€, que los miembros del Club Cortefiel pueden conseguir por 18.000 puntos. Para obtener esos puntos hay que haber hecho compras en Cortefiel por valor de 1.350€, ya que por cada 75€ se consiguen 1.000 puntos. Los miembros del Club Cortefiel tienen además una hora gratuita de aparcamiento y composturas gratis.

2. Disfrute un café caliente en Starbucks gracias al Club VIPS

¿Tiene los pies fríos después de una tarde de compras navideñas? Recupere el calor tomando una humeante taza de café y algunas deliciosas galletas en el Starbucks más cercano. Todos los miembros del Club VIPS tienen un vale de 6€ por haber consumido 200€ en total en los restaurantes y bares del grupo. También valen los puntos que se consiguen en los menús de mediodía EuroVIPS.

3. Al cine con la familia con los Europuntos del Club AVE

Durante las íntimas fiestas navideñas, Hollywood estrena siempre películas de gran carga sentimental. En las carteleras españolas ya se puede encontrar, por ejemplo, „Encantada”. La familia entera puede disfrutar de esta obra maestra sin gastar ni un euro, gracias a los Europuntos



managing profitable relationships

world class | consulting • creative • client services

dallas
dubai
hong kong

kuala lumpur
london
mumbai

san francisco
shanghai
singapore

sydney
tokyo
zurich



del AVE, siempre y cuando viajen a menudo en este medio de transporte. Para conseguir los 20,5 puntos necesarios que cuestan las entradas, tienen que haber gastado más de 315€ en billetes de AVE.

4. Vino con Más de Sol Meliá

Tanto en Navidad como el Día de Reyes y, por supuesto, en Nochevieja, los ágapes siempre tienen que estar acompañadas de un buen vino. ¿Qué tal seis botellas de Vino Marqués de Murrieta reserva, ofrecidos por los Premios Más, el programa de fidelización de Sol Meliá? Quien haya gastado un valor de 3.200€ en reservas turísticas, tanto directas como online (es decir, no a través de una agencia de viajes), tendrá los 32.000 puntos necesarios para que las seis botellas de vino le sean entregadas en casa.

5. Fin de semana en un hotel NH en España con Spanair Plus

Vivir permanentemente en el puente aéreo entre Madrid y Barcelona puede ser realmente estresante. Viajeros que ya hayan hecho el trayecto 10 veces estarán listos para un relajante fin de semana en un hotel de lujo. Quien haya viajado con Spanair tiene suerte: con los 6.000 puntos Spanair Plus podrá pasar un fin de semana para dos personas en uno de los hoteles NH españoles que participan en este programa. La oferta "pack collection" es válida hasta finales de diciembre e incluye también un opíparo desayuno.

6. Bicicleta de fricción FIKAM con Travel Club

Las fiestas y sus excesos terminarán y llegarán los buenos propósitos para el año nuevo. Para perder los kilos nada mejor que una bicicleta de fricción Forma TC, que se puede conseguir con 13.500 puntos de Travel Club. Son puntos que da Eroski, Euromaster Pneus o las estaciones de servicio de Repsol (el número de puntos por euro varía según el establecimiento).

A la vista de la gran variedad de premios, es sorprendente comprobar cuánta gente acumula sus puntos y millas para gastarlos en invierno. "Básicamente lo que aconsejamos es canjear de forma regular los puntos, para que los premios hagan ilusión", dice Alexander Meili. "Dado que las montañas de puntos crecen, los responsables de los programas incrementan el valor de los premios. El valor de los puntos y millas es ya más alto que el de los euros". Así que, ¡nada como gastar esos puntos estas Navidades, en vez de pagar en metálico!

Acerca de ICLP

ICLP es la agencia número uno especializada en marketing de fidelización, con oficinas en Londres, Dallas, Dubai, Hong Kong, Kuala Lumpur, Mumbai, San Francisco, Shangay, Singapur, Sydney, Tokio y Zürich.

Como agencia de servicios integrados, ICLP cuenta con algunos de los mayores expertos mundiales en creatividad y marketing de fidelización, así como con más de 20 años de experiencia en numerosos sectores, entre ellos el turismo y las líneas aéreas. ICLP tiene una amplia experiencia global y está especializada en maximizar el impacto rentable del marketing de fidelización.

ICLP forma parte de The Collinson Group, que posee y gestiona una cartera global de agencias especializadas y servicios de marketing.

La sede europea de ICLP Loyalty se llamaba antes Qualifyer AG. Entre sus clientes se encuentran TAP Portugal, Brussels Airlines y Wyndham Hotels.

Para más información: www.iclployalty.es



managing profitable relationships

world class | consulting • creative • client services