

Sporting Clube de Portugal (SCP) selecciona a ICLP para implementar su programa de fidelización, y para gestionar su sistema de puntos

Lisboa, 17 de abril, 2008: Sporting Clube de Portugal (SCP), club deportivo fundado en 1906, ha elegido a la multinacional ICLP, agencia global especializada en marketing de fidelización, para implementar un programa de fidelización destinado a los socios del club. ICLP será responsable de la plataforma de fidelización y de la gestión de puntos, que ya aplica con gran éxito en otros países europeos.

El programa de fidelización, denominado Rede S3G, sigue la lógica de atribución de puntos y descuentos y se materializa en una nueva tarjeta de socio, co-brandeada con una institución financiera líder en el mercado, permitiendo además al socio la posibilidad de activar las funcionalidades de pre-pago y/o crédito. La nueva tarjeta de fidelización de Socio Sporting dará acceso a un sinfín de ventajas y beneficios exclusivos que permitirán recuperar con creces el valor de la cuota anual.



La tarjeta no sólo será una tarjeta bancaria y tarjeta de fidelización pero también el documento de identificación de los socios para el acceso al estadio.

Además, el concepto desarrollado para este proyecto, refuerza aún más la relación emocional entre los socios y el Sporting.

Este innovador proyecto tiene ventajas significativas para el SCP y para sus socios. Permitirá al primero aumentar la base de socios a nivel nacional e internacional, así como el incremento del consumo per cápita de productos y servicios. Para los socios significará el valor y el reconocimiento de su condición como asociado, a través de la oferta de un conjunto de beneficios directos, relacionados tanto con productos y servicios ofrecidos por el SCP, como con otros ofrecidos por empresas asociadas al club e incluidos dentro del programa.

André Rocha, Director de Marketing de Sporting Patrimonio y Marketing, ha declarado que: "...este es uno de los proyectos más importantes que va a desarrollar el SCP durante los próximos años. Nuestra misión es dotar de valor a la actual condición de socio. Para ello se ha desarrollado un concepto innovador, que se sustenta en la atribución de puntos para los socios SCP en las transacciones con empresas asociadas. Se trata de un proyecto tecnológicamente complejo, por lo que SCP ha escogido a ICLP como empresa de referencia nacional e internacional en el ámbito del marketing de fidelización, capaz de garantizar el adecuado progreso del programa..."



Pedro Frutuoso de ICLP se encuentra con André Rocha, Director de Marketing de Sporting Clube de Portugal, Lisboa.

Este programa de fidelización permitirá al Sporting centrarse en uno de sus principales activos, sus socios, aumentando así el conocimiento y la comprensión sobre los patrones de consumo de los mismos. "Cada vez más las empresas dedican gran parte de su presupuesto de marketing para iniciativas y programas de fidelización en detrimento de áreas menos tangibles, como el above-the-line. Con el programa Rede S3G, el Sporting innova y se alinea con las nuevas tendencias y mejores prácticas en fidelización a nivel europeo", comenta Alexander Meili, Director de Planificación Europea de ICLP.



managing profitable relationships

world-class | consulting • creative • client services

La nueva Tarjeta de Socio del Sporting Clube de Lisboa es una tarjeta innovadora, única en el ámbito del deporte, basada en tres funcionalidades:

Tarjeta de Socio Sporting: el tradicional elemento de identificación oficial en el Club permite a partir de ahora diferenciar claramente la antigüedad de la afiliación, incluyendo también los segmentos Sub 17 y Sub11.

Tarjeta bancaria: la nueva Tarjeta de Socio Sporting es también una tarjeta bancaria. Los socios pueden activarla de dos maneras diferentes: crédito (Visa) o prepago. Para cualquiera de las opciones, no es necesario abrir una cuenta.

Tarjeta de fidelización: la nueva Tarjeta de Socio Sporting servirá asimismo para identificarse ante una amplia red nacional de empresas participantes en el programa: la Rede S3G. Al comprar o utilizar los productos de dichas empresas, el socio acumulará puntos, que posteriormente podrá canjear por productos, servicios y experiencias Sporting, o bien recibirá descuentos directos.

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, Shanghái, Singapur, Sídney, Tokio y Zúrich.

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.



managing profitable relationships

world-class | consulting • creative • client services