



Uniquely Yours

AUMENTA LA VISIBILITÀ' DEL TUO BRAND SFRUTTANDO LA FORZA JCB PER PROMUOVERE LA TUA ATTIVITA' IN ASIA

JCB adotta diverse strategie di marketing e iniziative per raggiungere ed coinvolgere i suoi clienti.

Ecco alcuni approcci comuni utilizzati dal marketing JCB per i clienti.

PUBBLICITÀ E PROMOZIONI



JCB intraprende campagne pubblicitarie per aumentare la conoscenza del marchio e promuovere i suoi prodotti e servizi. Questo include canali pubblicitari tradizionali in cui spesso vengono messi in evidenza i vantaggi delle nostre partnership, i programmi premio, come attirare nuovi clienti ed incentivare l'uso delle carte con i nostri commercianti partner.

PARTNERSHIP NEL CO-MARKETING



JCB collabora con altri marchi e organizzazioni per creare carte di credito in co-branding. Le carte in co-branding spesso mirano a segmenti specifici di clientela, come frequenti viaggiatori, appassionati di sport o in base all'età e allo stile di vita. Possiamo adattare la tua offerta ad un nuovo e diversificato pubblico.

PROGRAMMI DI FEDELTA'



JCB offre programmi di fedeltà per incentivare i titolari di carte a utilizzare le loro carte con maggiore frequenza. Questi programmi di solito forniscono punti, cashback, sconti o privilegi speciali quando si effettuano acquisti presso i commercianti partecipanti. Promuovendo questi programmi, JCB mira a migliorare il coinvolgimento dei clienti, incoraggiare l'uso ripetuto e favorire la fedeltà.

PIATTAFORME ONLINE E MOBILI



JCB mantiene una presenza online attraverso il suo sito web ufficiale, app mobili e canali sui social media. Queste piattaforme fungono da strumenti per comunicare con i clienti. JCB potrebbe anche utilizzare la pubblicità online mirata e il marketing via email per raggiungere specifici segmenti di clientela e consegnare offerte e comunicazioni personalizzate.

PROMOZIONI CON I COMMERCIAINTI PARTNER



JCB collabora con i commercianti partner per creare campagne di marketing e promozioni congiunte. Queste iniziative possono includere sconti esclusivi, offerte speciali o offerte a tempo limitato per i titolari di carte JCB. Collaborando con brand locali, JCB mira a fornire un valore aggiunto ai suoi titolari di carte.

EVENTI E SPONSORIZZAZIONI



JCB partecipa a eventi e sponsorizzazioni per migliorare la presenza del marchio e coinvolgere direttamente i clienti. Ciò può includere la sponsorizzazione di conferenze settoriali, dove JCB potrebbe avere una presenza fisica, condurre promozioni in loco o fornire vantaggi esclusivi ai partecipanti all'evento.

È importante notare che le strategie di marketing specifiche di JCB possono evolversi nel tempo e la disponibilità di determinate iniziative di marketing può variare tra diverse regioni o paesi. Per le informazioni più accurate e aggiornate sulle attività di marketing e le campagne di JCB, è consigliabile consultare direttamente JCB o fare riferimento ai loro canali di comunicazione ufficiali.