



Uniquely Yours

# ÉLARGISSEZ LA PORTÉE DE VOTRE MARQUE ET UTILISEZ LA PUISSANCE DE JCB POUR PROMOUVOIR VOTRE ENTREPRISE EN ASIE

## JCB emploie diverses stratégies et initiatives marketing pour atteindre et engager ses clients.

Voici quelques approches couramment utilisées par JCB dans sa stratégie marketing client

### PUBLICITÉ ET PROMOTIONS



JCB mène des campagnes publicitaires pour accroître la notoriété de sa marque et promouvoir ses produits et services. Cela inclut les canaux publicitaires traditionnels où nous mettons souvent en avant les avantages de notre partenariat, les programmes de récompenses et la manière d'attirer de nouveaux clients et d'encourager l'utilisation des cartes auprès de nos partenaires commerçants.

### PARTENARIATS DE MARQUES



JCB collabore avec d'autres marques et organisations pour créer des cartes de crédit co-brandées. Les cartes co-brandées ciblent généralement des segments de clientèle spécifiques, tels que les voyageurs fréquents, les amateurs de sport ou les personnes soucieuses de leur style de vie. Nous pouvons adapter votre offre à un nouveau public d'émetteurs bancaires diversifié.

### PROGRAMMES DE FIDÉLITÉ



JCB propose des programmes de fidélité pour encourager les titulaires de cartes à utiliser leurs cartes plus fréquemment. Ces programmes offrent généralement des points, des remises en argent, des réductions ou des privilèges spéciaux lors d'achats chez les commerçants participants. En promouvant ces programmes, JCB vise à améliorer l'engagement des clients, à encourager les utilisations répétées et à fidéliser la clientèle.

## PLATEFORMES EN LIGNE ET MOBILES



JCB maintient une présence en ligne via son site web officiel, ses applications mobiles et ses réseaux sociaux. Ces plateformes servent de moyens de communication avec les clients. JCB peut également utiliser la publicité en ligne ciblée et le marketing par courrier électronique pour atteindre des segments de clientèle spécifiques et fournir des offres et communications personnalisées.

## PROMOTIONS AVEC LES COMMERCANTS PARTENAIRES



JCB collabore avec des commerçants partenaires pour créer des promotions et campagnes marketing conjointes. Ces initiatives peuvent inclure des remises exclusives, des offres spéciales ou des offres à durée limitée pour les titulaires de cartes JCB. En collaborant avec des marques et des établissements populaires, JCB vise à offrir une valeur ajoutée à sa base mondiale de titulaires de cartes.

## ÉVÉNEMENTS ET PARRAINAGES



JCB participe à des événements, des expositions et des parrainages pour renforcer la présence de sa marque et interagir directement avec les clients. Cela peut inclure le parrainage de conférences professionnelles, où JCB peut avoir une présence physique, mener des promotions sur place ou offrir des avantages exclusifs aux participants à l'événement.

Il est important de noter que les stratégies marketing spécifiques de JCB peuvent évoluer au fil du temps, et que la disponibilité de certaines initiatives marketing peut varier selon la région ou le pays. Pour obtenir des informations les plus récentes sur les activités et les campagnes marketing de JCB, nous vous recommandons de consulter directement JCB ou de vous référer à nos canaux de communication officiels.