



Uniquely Yours

EXPANDE EL ALCANCE DE TU MARCA Y APROVECHA EL PODER DE JCB PARA PROMOCIONAR TU NEGOCIO EN ASIA

JCB realiza diversas estrategias de marketing e iniciativas para alcanzar y captar a sus clientes.

He aquí hay algunos enfoques comunes utilizados por JCB en su estrategia de marketing dirigida a los clientes

PUBLICIDAD Y PROMOCIONES



JCB lleva a cabo campañas publicitarias para aumentar el reconocimiento de la marca y promover sus productos y servicios. Esto incluye canales de publicidad tradicionales donde a menudo destacamos los beneficios de nuestra asociación, los programas de recompensas y cómo atraer a nuevos clientes y fomentar el uso de tarjetas con nuestros comerciantes asociados.

ASOCIACIONES DE CO-BRANDING



JCB colabora con otras marcas y organizaciones para crear tarjetas de crédito de co-branding. Las tarjetas de co-branding suelen dirigirse a segmentos específicos de clientes, como viajeros frecuentes, entusiastas del deporte o individuos centrados en el estilo de vida. Podemos adaptar tu oferta para llegar a un nuevo y diversificado público de emisores bancarios.

PROGRAMAS DE FIDELIZACION



JCB ofrece programas de fidelización para incentivar a los titulares de tarjetas a utilizar sus tarjetas con mayor frecuencia. Estos programas suelen ofrecer puntos, reembolsos en efectivo, descuentos o ventajas especiales al realizar compras en comercios participantes. Al promocionar estos programas, JCB busca mejorar la participación del cliente, fomentar el uso repetido y cultivar su lealtad.

PLATAFORMAS ON-LINE Y MÓVILES



JCB mantiene una presencia on-line a través de su sitio web oficial, aplicaciones móviles y canales de redes sociales. Estas plataformas sirven como vías de comunicación con los clientes. JCB también podría utilizar publicidad on-línea y e-mail marketing para llegar a segmentos específicos de clientes y ofrecer ofertas y comunicaciones personalizadas.

PROMOCIONES DE COMERCIOS ASOCIADOS



JCB colabora con comercios asociados para crear campañas de marketing y promociones conjuntas. Estas iniciativas pueden incluir descuentos exclusivos, ofertas especiales o acuerdos por tiempo limitado para los titulares de tarjetas JCB. Al asociarse con marcas y establecimientos populares, JCB tiene como objetivo brindar un valor añadido a su base global de titulares de tarjetas.

EVENTOS Y PATROCINIOS



JCB participa en eventos, exposiciones y patrocinios para mejorar su presencia de marca y relacionarse directamente con los clientes. Esto puede incluir el patrocinio de conferencias sectoriales, donde JCB pueda tener una presencia física, llevar a cabo promociones en el lugar o proporcionar beneficios exclusivos para los asistentes al evento.

Es importante tener en cuenta que las estrategias de marketing específicas de JCB pueden evolucionar con el tiempo, y la disponibilidad de ciertas iniciativas de marketing puede variar en diferentes regiones o países. Para obtener la información más precisa y actualizada sobre las actividades y campañas de marketing de JCB, se recomienda consultar directamente a JCB o consultar sus canales de comunicación oficiales.