



Uniquely Yours

ERWEITERN SIE DIE REICHWEITE IHRER MARKE
UND NUTZEN SIE DIE KRAFT VON JCB, UM IHR
UNTERNEHMEN IN ASIEN ZU VERMARKTEN

JCB setzt verschiedene Marketingstrategien und Initiativen ein, um seine Kunden zu erreichen und einzubeziehen.

Hier sind einige gängige Ansätze, die von JCB in seinem Kundenmarketing verwendet werden

WERBUNG UND FÖRDERAKTIONEN



JCB führt Werbekampagnen durch, um die Markenbekanntheit zu steigern und seine Produkte und Dienstleistungen zu bewerben. Dies umfasst traditionelle Werbekanäle, in denen wir oft die Vorteile unserer Partnerschaft, Belohnungsprogramme sowie Methoden zur Anziehung neuer Kunden und zur Förderung der Kartennutzung bei unseren Partnerhändlern hervorheben.

KOBRAND-PARTNERSCHAFTEN



JCB arbeitet mit anderen Marken und Organisationen zusammen, um Co-Branded-Kreditkarten zu erstellen. Co-Branded-Karten zielen oft auf bestimmte Kundensegmente ab, wie beispielsweise Vielreisende, Sportbegeisterte oder lebensstilorientierte Personen. Wir können Ihr Angebot auf eine neue und vielfältige Zielgruppe von Bankausstellern zuschneiden.

KUNDENBINDUNGSPROGRAMME



JCB bietet Treueprogramme an, um Karteninhaber dazu zu motivieren, ihre Karten häufiger zu nutzen. Diese Programme bieten in der Regel Punkte, Cashback, Rabatte oder besondere Privilegien beim Kauf bei teilnehmenden Händlern. Durch die Förderung dieser Programme strebt JCB eine Steigerung der Kundeneinbindung an, fördert die wiederholte Nutzung und stärkt die Kundenbindung.

ONLINE- UND MOBILPLATTFORMEN



JCB unterhält eine Online-Präsenz über seine offizielle Website, mobile Apps und soziale Medienkanäle. Diese Plattformen dienen als Wege zur Kommunikation mit Kunden. JCB kann auch gezielte Online-Werbung und E-Mail-Marketing einsetzen, um bestimmte Kundensegmente zu erreichen und personalisierte Angebote und Kommunikationen zu übermitteln.

WERBEAKTIONEN VON PARTNERHÄNDLERN



JCB arbeitet mit Partnerhändlern zusammen, um gemeinsame Marketingkampagnen und Aktionen zu erstellen. Diese Initiativen können exklusive Rabatte, besondere Angebote oder zeitlich begrenzte Deals für JCB-Karteninhaber umfassen. Durch die Zusammenarbeit mit beliebten Marken und Einrichtungen strebt JCB an, einen Mehrwert für seine globale Karteninhaber-Basis zu bieten.

VERANSTALTUNGEN UND SPONSORING



JCB nimmt an Veranstaltungen, Ausstellungen und Sponsorings teil, um seine Markenpräsenz zu stärken und direkt mit Kunden in Kontakt zu treten. Dies kann die Unterstützung von Branchenkonferenzen beinhalten, bei denen JCB physisch präsent sein kann, vor Ort Aktionen durchführt oder exklusive Vorteile für Veranstaltungsteilnehmer bereitstellt.

Es ist wichtig zu beachten, dass sich die spezifischen Marketingstrategien von JCB im Laufe der Zeit ändern können und die Verfügbarkeit bestimmter Marketinginitiativen je nach Region oder Land variieren kann. Für die genauesten und aktuellsten Informationen zu den Marketingaktivitäten und Kampagnen von JCB wird empfohlen, sich direkt an JCB zu wenden oder ihre offiziellen Kommunikationskanäle zu konsultieren.