

Bridgestone lancia **Beat Your Records**, il nuovo programma fedeltà dedicato ai rivenditori specializzati appartenenti alla Rete First Stop e al Network Bridgestone Partner vettura.

Un'iniziativa che premia la fedeltà dei clienti convertendo l'acquisto di pneumatici in punti loyalty, utilizzabili per redimere premi da un ampio catalogo: un sostegno concreto a tutti coloro che ogni giorno scelgono i prodotti Bridgestone.

Solo i partner della Rete First Stop potranno accumulare punti loyalty per ogni acquisto di pneumatici vettura, moto, truck e agricoltura.

Un ulteriore incentivo per le aziende che hanno dato la loro fiducia al marchio Bridgestone su tutte le categorie di prodotto.

Beat Your Records è stata integrata in BeKube - l'innovativa piattaforma di Bridgestone per la gestione del punto vendita, che racchiude un ecosistema di servizi e soluzioni. Accedendo alla piattaforma i rivenditori potranno scoprire tutti i dettagli del programma fedeltà, monitorare le proprie attività, il saldo punti, lo stato degli ordini e il catalogo premi.

SALDO PUNTI LOYALTY 4.100 PUNTI

IL PROGRAMMA FEDELTA'

Acquista* pneumatici Bridgestone dal 4 maggio al 31 Luglio, accumula punti e richiedi i premi a catalogo!

CALETTAMENTO	PUNTI
16"	10
17"	20
18"	40
19"	80
20"	80
21"	100

B CAT	PUNTI
MB1	20
MR1	40
MR2	40
MR3	40
MR4	40
MRS	40
MS2	40

CALETTAMENTO	PUNTI
<30"	100
>30"	200

CALETTAMENTO	PUNTI
MEDIUM (15", 17.5", 19.5")	50
HEAVY (22.5", 24")	70

BRIDGESTONE

Partner Mondiale dei Giochi Olimpici

I MIEI PUNTI:

Saldo Punti: 4.100

Punti accumulati dal 4 Maggio: 5.030

Punti utilizzati: -930

CATALOGO FEDELTA' >

LE MIE ATTIVITA' >

In Beat Your Records i rivenditori potranno utilizzare i punti loyalty accumulati per redimere premi da un ampio catalogo, con oltre mille prodotti sempre aggiornati e in linea con i trend del momento: dai gadget tecnologici alle gift card da utilizzare sui più famosi shop online e non solo. Inoltre, ci sarà la possibilità di convertire i punti loyalty accumulati in crediti marketing da utilizzare per realizzare attività di comunicazione sul territorio, migliorare la visibilità del punto vendita, acquistare abbigliamento Bridgestone e tante altre iniziative.

Bridgestone premia l'impegno e la passione dei propri clienti dando loro la possibilità di accumulare punti extra attraverso i Bridgestone Awards, speciali campagne con cadenza mensile. La partecipazione e il completamento dei **Bridgestone Awards**, permette inoltre di partecipare ad contest finale.

All'interno di questa campagna Bridgestone vuole premiare anche la vendita al consumatore finale della soluzione Mobox attraverso il **Mobox Award**: ogni cinque contratti Mobox sottoscritti, i rivenditori ricevono infatti punti extra.

La **campagna Beat Your Records** trae ispirazione dallo spirito olimpico: in qualità di Partner Olimpico mondiale Bridgestone vuole motivare i propri clienti a raggiungere i propri obiettivi di business superando gli ostacoli e le difficoltà proprio come gli Ambassador di Bridgestone continuano a inseguire il loro sogno, senza fermarsi mai.

© riproduzione riservata pubblicato il 29 / 06 / 2020