

NOTA DE PRENSA

Un 5% más en fidelización de clientes supone un incremento en el beneficio empresarial de hasta un 25%, según ICLP

Esta es una de las conclusiones que se desprenden del primero de los informes de tendencias en marketing de fidelización que a partir de ahora estarán disponibles periódicamente y en castellano en el nuevo sitio web de ICLP, www.iclployalty.com/es/

Madrid, 7 de junio de 2007. – Según el informe de tendencias “¿bailamos?” de la agencia global de marketing de fidelización ICLP, un aumento de un 5% en retención de clientes se traduce en un incremento de un 25% de los beneficios empresariales. El informe también concluye que el éxito de una estrategia de fidelización estriba en la diferenciación y en la transmisión de emociones, teniendo en cuenta la avalancha de mensajes comerciales que cada día recibe un consumidor. Este primer informe ya se puede descargar en castellano en la nueva web www.iclployalty.com/es/.

El sitio web www.iclployalty.com/es/ está ya completamente operativo: en él los profesionales del sector del marketing pueden acceder gratuita y periódicamente a informes de tendencias sobre marketing de fidelización, resultados de estudios, ponencias de expertos internacionales y consejos para la consecución de campañas de éxito. El objetivo de ICLP es proporcionar una información útil para poder diseñar soluciones diferenciadas, innovadoras y más efectivas en el ámbito de los programas de fidelización.

Acceder a los informes de ICLP en castellano es muy sencillo: simplemente hay que registrarse en el sitio web. En menos de un minuto el interesado recibirá un correo electrónico con un enlace en el que, pinchando, se descargará el documento en formato pdf.



dallas
dubai
hong kong

kuala lumpur
london
mumbai

san francisco
shanghai
singapore

sydney
tokyo
zurich



La versión española completa del sitio web de ICLP estará lista antes de que termine el año.

La empresa acaba de abrir una oficina en Madrid.

Acerca de ICLP

ICLP es la agencia número uno especializada en marketing de fidelización, con oficinas en Londres, Dallas, Dubai, Hong Kong, Kuala Lumpur, Madrid, Mumbai, San Francisco, Shangay, Singapur, Sydney, Tokio y Zürich.

Como agencia de servicios integrados, ICLP cuenta con algunos de los mayores expertos mundiales en creatividad y marketing de fidelización, así como con más de 20 años de experiencia en numerosos sectores, entre ellos el turismo y las líneas aéreas. ICLP tiene una amplia experiencia global y está especializada en maximizar el impacto rentable del marketing de fidelización.

ICLP forma parte de The Collinson Group, que posee y gestiona una cartera global de agencias especializadas y servicios de marketing.

Para más información:

Alexander Meili
Europe Planning Director
Pinar, 5 / 28006 Madrid
+34 91 745 68 17
alexander.meili@iclpoyalty.com

Información para la prensa:

Estela Requena
Independent PR Consultant
+34 91 401 96 13 / +34 637 30 13 30
estela@estelarequena.com



managing profitable relationships
world class | consulting • creative • client services