

Veloromania

SCRISOARE DESCHISĂ
către firmele din domeniul VELO din ROMÂNIA

Vă invităm să fiți **PARTENER** la campania de promovare a cardurilor de disocunt pentru bicicliști **VELOROMÂNIA**.

VELOROMÂNIA¹ – despre cardurile de fidelitate

Ce sunt cardurile?

- a. ca și definiție, sunt carduri de fidelizare a posesorilor acestora raportat la rețeaua VELOROMÂNIA

Ce fel de carduri există și cum funcționează?

- b. cardurile sunt de trei tipuri:
 - i. carduri nenominalizate;
 - ii. carduri nominalizate;
 - iii. carduri abonament (nominalizate și având înscrisul "VIP").
- c. pe baza cardului, posesorii pot beneficia de prețuri reduse la achiziția de produse și servicii din rețeaua VELOROMÂNIA;
- d. pentru tranzacțiile efectuate, posesorul de card nominal va primi un număr de puncte în funcție de achiziția realizată;
- e. Punctele de fidelitate pot fi folosite pentru achiziția de alte produse sau servicii din întreaga rețea VELOROMÂNIA.

Descrierea cardurilor:

- i. **cardurile nenominalizate** (au tipărit doar un număr – familie dedicată de numere)
 1. se emit anticipat și sunt transmisibile;
 2. se vor tipări în calupuri de 2.500 bucăți și se vor distribui gratuit prin rețeaua de parteneri VELOROMÂNIA;
 3. nu sunt purtătoare de puncte de fidelitate;
 4. permit doar achiziția de produse/servicii din rețeaua VELOROMÂNIA la preț redus, conform promoțiilor disponibile.
- ii. **cardurile nominalizate** (au tipărit numele proprietarului și numărul aferent – familie dedicată de numere)
 1. se emit la 5 zile interval de la data completării unui formular simplu (plus acord prelucrare date, termeni și

¹ VELOROMÂNIA este un concept comercial. Compania care conduce proiectul este EUROPOINT SRL și are dreptul de a gestiona activitățile și relațiile comerciale cu partenerii din rețea pentru buna dezvoltare comercială și morală a acesteia.



- condiții), dar numai după achiziția a măcar un produs / serviciu purtător de discount din rețeaua VELOROMÂNIA;
2. sunt purtătoare de puncte de fidelitate;
 3. nu sunt transmisibile;
 4. permit achiziția de produse și servicii din rețeaua VELOROMÂNIA și pe baza punctelor acumulate;
 5. emiterea cardului este gratuită.
- iii. **cardurile abonament** (au tipărit numele proprietarului, înscrisul VIP și un număr de ordine – familie dedicată de numere)
1. se emit la 5 zile interval de la data completării unui formular simplu (plus acord prelucrare date, termeni și condiții), dar numai după plata abonamentului VELOROMÂNIA ales de titular;
 2. în prețul cardului sunt incluse produse și/sau servicii speciale (de ex. revizii gratuite, produse de curățenie și mentenanță, piese, nutriție, cursuri, etc.);
 3. sunt purtătoare de puncte de fidelitate;
 4. nu sunt transmisibile;
 5. permit achiziția de produse și servicii din rețeaua VELOROMÂNIA și pe baza punctelor acumulate;
 6. sunt purtătoare de bonificații speciale din partea rețelei VELOROMÂNIA.

Cine poate fi partener VELOROMÂNIA?

- a. orice firmă / persoană juridică / fizică autorizată care comercializează produse sau servicii din domeniul ciclistic sau anex acestuia;
- b. acele servicii / produse direct corelate cu segmentul velo vor avea întâietate în a fi promovate în pofida celor mai puțin relevante față de segmentul veloturistic;
- c. ca să devină un astfel de partener membru VELOROMÂNIA va trebui să ia legătura cu unul din reprezentanții acesteia și să își prezinte propunerea de aderare. Aceasta va fi formalizată printr-un acord de parteneriat tipizat și imediat promovată. Simplu, nu?;
- d. Din rețeaua VELOROMÂNIA orice partener poate ieși voluntar sub rezerva încheierii tuturor angajamentelor comerciale în lucru.

Care sunt avantajele de a fi partener VELOROMÂNIA?

- a. acces la un număr de clienți mai mare;
- b. un brand mai prietenos cu piața;
- c. promovarea transparentă a conceptului de piață competitivă;
- d. creșterea cifrei de afaceri;
- e. constanța în încasări;
- f. identificarea necesităților pieții ancorate în realitate.

Care sunt avantajele de a fi posesor de card VELOROMÂNIA?

- a. acces la produse și servicii din segmentul ciclistic la prețuri mai mici;
- b. posibilitatea utilizării punctelor de fidelitate în întreaga rețea;
- c. obținerea de avantaje financiare de la întreaga rețea;
- d. servicii de calitate integrate în pachete speciale.

