



American Express® B2B Industry Partnerships

Un'opportunità per la sua azienda di:

- **Migliorare il cashflow**
- **Generare fidelizzazione**
- **Ridurre il rischio di pagamento**
- **Semplificare i processi di pagamento**

Quali sono i **vantaggi**
per la mia azienda?



“La partnership per la promozione e l'accettazione delle Carte American Express ci ha consentito di ampliare la nostra value proposition e rendere più accattivante la nostra offerta alla clientela.”

Volker Landes
Direttore generale NWD Group, Germania
NWD group è un distributore leader di prodotti dentali

Migliori il cashflow della sua azienda

- Garantiamo i pagamenti a suo favore entro minimo 3 giorni lavorativi¹ per tutti gli acquisti effettuati con Carta American Express.

Genera fidelizzazione

- Offrendo termini di pagamento estesi fino a 58 giorni, può differenziarsi dai concorrenti e favorire la fidelizzazione della sua base clienti.
- Sfruttando il nostro affermato programma fedeltà Membership Rewards, non ha bisogno di investire risorse in programmi fedeltà proprietari.
- Il programma Membership Rewards permette di accumulare punti ad ogni spesa. I punti MR consentono di ottenere un'ampia gamma di beni e servizi personali ed aziendali: i clienti sono in tal modo incentivati ad accumulare punti ed incoraggiati ad effettuare spese a suo favore.

Riduce il rischio di pagamento

- Grazie alla garanzia del pagamento a suo favore entro minimo 3 giorni lavorativi, riduciamo i rischi associati a crediti inesigibili o pagamenti tardivi.

Semplifica i processi di pagamento

- Non ci sarà più bisogno di raccogliere assegni, verificare bonifici, inviare fatture Cartacee e seguirne l'andamento: è quindi possibile risparmiare sui costi della contabilità.
- A lei sarà sufficiente accettare la Carta American Express ai suoi clienti fornire i dati della propria Carta all'atto dell'acquisto.

1. Il pagamento è effettuato entro minimo 3 giorni lavorativi a partire dalla ricezione della transazione del suo cliente.

Una soluzione per i
pagamenti esclusiva per la
sua azienda



American Express B2B Industry Partnerships assicura immediati vantaggi sia alla sua azienda che ai suoi clienti

Se desidera migliorare il cashflow della sua azienda, aumentare l'efficienza dei pagamenti ed accrescere la fidelizzazione dei clienti, American Express B2B Industry Partnerships è la soluzione che fa per lei.

La nostra esperienza e la nostra competenza nei pagamenti B2B ci consentono di creare con lei una partnership su misura in grado di offrire considerevoli vantaggi sia all'azienda che ai suoi clienti.

Come funziona la Partnership

1. Il primo passo è l'**adesione** al Modulo di Richiesta per l'accettazione delle Carte American Express
2. Collaboriamo quindi alla creazione e all'emissione di Carte American Express per i suoi clienti, che saranno usate per **tutti i pagamenti** effettuati presso la sua azienda
3. Regoliamo in **3 giorni lavorativi**¹ gli acquisti effettuati dai suoi clienti su Carta American Express
4. Ai suoi clienti verranno individualmente addebitati gli acquisti effettuati con Carta American Express, per i quali vengono loro concessi **fino a 58 giorni per regolare direttamente il pagamento con noi**. I suoi clienti, inoltre, accumulano così i **punti Membership Rewards®** previsti dal nostro programma fedeltà, utilizzabili per ricevere un'ampia gamma di premi, tra cui viaggi, articoli per il tempo libero e beni di lusso.
5. Sviluppiamo insieme a lei una serie di **programmi di marketing, per aiutarla ad acquisire nuovi clienti e/o accrescere la fidelizzazione** presso i clienti attuali

1. I pagamenti vengono regolati entro minimo 3 giorni lavorativi a partire dalla ricezione della transazione del suo cliente

Vantaggi anche per i suoi clienti

Ricevendo una Carta American Express, i suoi clienti acquisiscono diritto a fantastici premi, flessibilità finanziaria e grande comodità.

Migliora il cashflow

- Grazie ai termini di pagamento estesi fino a 58 giorni, i suoi clienti possono ottimizzare il proprio flusso di cassa

Si facilitano e si semplificano i processi di pagamento

- Si evitano trasferimenti bancari e costi associati grazie ai pagamenti unificati ad American Express

La fedeltà alla sua azienda viene premiata

- Programma Membership Rewards di American Express consentirà ai suoi clienti di accumulare punti ad ogni spesa effettuata presso di voi ed ottenere biglietti aerei, soggiorni in hotel, regali e servizi

In più, in quanto Titolari American Express, i suoi clienti potranno approfittare di numerosi vantaggi, tra cui:

- Accesso gratuito 24 ore su 24 e 7 giorni la settimana a strumenti online di gestione delle spese, mediante i quali visualizzare e scaricare gli estratti conto e gestire i pagamenti
- Accesso ad esclusivi programmi con offerte riservate ai Titolari, quali American Express Selects e Corporate Savings Plus².



Massimi vantaggi con il programma fedeltà Membership Rewards

Clienti premiati per le spese aziendali quotidiane

Sfruttando il programma di fidelizzazione American Express Membership Rewards, i suoi clienti saranno premiati per aver effettuato spese a favore della vostra azienda.

Potranno infatti accumulare virtualmente un punto per ogni euro di spesa e ricevere a fronte dei punti un'ampia gamma di prodotti e servizi utilizzabili anche come incentivi e premi per il personale, nonché per viaggi di lavoro.

In particolare, tra i premi disponibili i clienti apprezzano molto la nostra offerta di premi relativi ai viaggi. **Circa due terzi dei clienti aderenti ai programmi B2B Industry Partnership in Europa richiedono premi inerenti i viaggi a fronte dei punti accumulati³.**



MEMBERSHIP
rewards®

2. L'accesso ai diversi programmi con offerte riservate dipende dal tipo di Carta di cui si titolari.

3. Fonte: Dati interni American Express, analisi delle richieste relative ai punti Membership Rewards nell'ambito di 5 programmi B2B Industry Partnership in Europa, ottobre 2009

L'esperienza American Express nel marketing

Approfitti della nostra esperienza nel marketing per promuovere la sua attività

Aderendo a una B2B Industry Partnership, potrà collaborare con noi allo sviluppo di esclusivi programmi di marketing che l'aiuteranno a raggiungere i suoi obiettivi aziendali.

Dalla partnership nella promozione della Carta American Express presso i suoi clienti alla creazione di programmi di marketing personalizzati per ottenere maggiore fedeltà e spese, la sua azienda potrà trarre vantaggio dai tanti anni di esperienza nel marketing che abbiamo acquisito grazie alla collaborazione con gli esercizi commerciali nello sviluppo di programmi in grado di soddisfare le loro esigenze.

“ La Dental Directory collabora da cinque anni con American Express. La partnership ha portato ai nostri clienti numerosi vantaggi e ha accresciuto il volume d'affari generato con i clienti che richiedono di pagare con Carta American Express. In pratica, una situazione in cui tutte le parti hanno tratto vantaggi. La collaborazione con American Express offre inoltre alla mia impresa un'accresciuta credibilità, grazie all'associazione con uno dei marchi mondiali più noti e prestigiosi. ”

Mike Volk

Direttore marketing e commerciale di Dental Directory
Dental Directory è il più grande fornitore di prodotti dentali a servizio completo del Regno Unito

“ Abbiamo avviato la nostra partnership con American Express nel gennaio 2009. La collaborazione ci consente di offrire straordinari vantaggi ai nostri clienti, facendo in modo che Sandoz sia il loro fornitore preferito. Il sistema è semplice: i nostri clienti pagano per le forniture Sandoz destinate alle loro farmacie mediante la Carta Business American Express, per poter approfittare del programma fedeltà Membership Rewards e della sua allettante gamma di premi. ”

Sabine Bourdier Le Floch,
Responsabile marketing al trade
Sandoz S.A.S., Francia

Sandoz è tra i leader mondiali nel settore dei farmaci generici



Approfitti subito di una
B2B Industry Partnership!



Se desidera sviluppare la sua attività e costruire rapporti più solidi con i suoi clienti, contatti i nostri referenti dedicati, che aiuteranno sia lei che i suoi clienti nella realizzazione dei procedimenti di attivazione.

Per sapere di più su American Express B2B Industry Partnerships, contatti il suo responsabile Sviluppo Business American Express oppure invii un' e-mail ad American Express all'indirizzo B2BIndustryPartnerships@aexp.com

Può inoltre contattarci al recapito sottostante:

American Express
Viale Alexandre Gustave Eiffel 15
00148 Roma