

IL NUOVO CLUB

uscire dagli schemi

card club

Chi ha detto che i club devono offrire solo servizi legati al loro core business? Come dimostrano diversi casi di successo, è possibile (e consigliabile) dar spazio a proposte "fuori dal coro" per distinguersi sul mercato e aumentare la redditività

Visa **GetFIT** Card è una carta di credito, appositamente creata per i centri del circuito **GetFIT**, che consente di acquistare o rinnovare un abbonamento pagando ratealmente con interessi a tasso zero. Per il primo anno il canone è gratuito, ed è inoltre possibile ottenere un fido di spesa fino a 2.000 euro. Grazie a un accordo con *Diners Club International*, anche Dabliù ha emesso una carta di credito che permette ai soci di effettuare i pagamenti in modo più agevole e rateizzato e di ottenere sconti particolari su determinati servizi. E sempre Dabliù ha attivato una convenzione con la *A.S. Roma* che ha portato alla distribuzione, all'interno dei Roma Store, di 15.000 Personal Card riservate agli abbonati allo stadio nella stagione 2004-05. La card riconosceva il diritto allo sconto del 15% sull'iscrizione. >



Visa **GetFIT** Card è una carta di credito che consente di acquistare o rinnovare un abbonamento pagando ratealmente con interessi a tasso zero