

فرصت طلایی خرج امتیاز خود را از دست ندهید؛ هدایا و جوایز ویژه برای اعضای باشگاه مشتریان بانک پارسیان PS۵ جایزه ویژه کمپین کودکان و نوجوانان

بعد از برگزاری کمپین های فصلی سپرده سبای باشگاه مشتریان بانک پارسیان در سال گذشته و پرداخت ۱۰ میلیارد ریال جایزه ، حالا قرار است که چهارمین دوره کمپین امسال هم برگزار شود. بر اساس آنچه محمدرضا پارسا فرد مدیر بازاریابی و توسعه کسب و کار بانک پارسیان اعلام کرده ؛ مقدار جوایز در نظر گرفته شده در کمپین امسال فصلی سپرده سبای به بیش از ۲۰ میلیارد ریال افزایش یافته است.

به گزارش سایت خبری پرسون، بعد از برگزاری کمپین های فصلی سپرده سبای باشگاه مشتریان بانک پارسیان در سال گذشته و پرداخت ۱۰ میلیارد ریال جایزه ، حالا قرار است که چهارمین دوره کمپین امسال هم برگزار شود. بر اساس آنچه محمدرضا پارسا فرد مدیر بازاریابی و توسعه کسب و کار بانک پارسیان اعلام کرده ؛ مقدار جوایز در نظر گرفته شده در کمپین امسال فصلی سپرده سبای به بیش از ۲۰ میلیارد ریال افزایش یافته است.

وی با اشاره به این نکته که بانک پارسیان از طریق شبکه های اجتماعی و وبسایت باشگاه به دنبال برقراری ارتباط موثر با مشتریان خود است، می گوید: برای بهره مندی از این جوایز نقدی و هزاران جایزه غیر نقدی دیگر کافی است تا عضو باشگاه مشتریان بانک پارسیان شوید.

مدیر بازاریابی و توسعه کسب و کار بانک پارسیان، عضویت خودکار دارندگان سپرده سبای در باشگاه مشتریان و همچنین بهره مندی از شبکه تخفیف گسترده پذیرندگان باشگاه مشتریان شرکت تجارت الکترونیک بانک پارسیان (تاپیا) با امکان استفاده از تخفیف فروشگاه های زنجیره ای رفاه ، هایپرمی ، هفت، پوشاک برندس، چرم شیفر، چرم کروکو، خانه سام ، تسکو ، دلینو، ایران اسپورتر و ... را از مزایای باشگاه مشتریان بانک پارسیان عنوان کرد.

قرعه کشی های دوره ای برای اعضای باشگاه

پارسا فرد بایان اینکه شرکت در قرعه کشی های دوره ای و مناسبتی از دیگر مزایای در نظر گرفته شده برای اعضای باشگاه است، به قرعه کشی های سال های گذشته اشاره کرد و افزود : در سال ۱۴۰۰ قرعه کشی کمپین زمستانه با جوایزی بالغ بر ۷۰۰ میلیون ریال و در سال ۱۴۰۱ نیز قرعه کشی کمپین بیستمین سالگرد تأسیس بانک پارسیان با جوایزی بالغ بر ۲۰۰ میلیون ریال و کمپین های فصلی سپرده سبای با ۱۰ میلیارد ریال جایزه برگزار شده است.

کمپین های کودک و نوجوان سپرده سبای با جایزه ۱۰ دستگاه پلی استیشن ۵، کمپین بانوان با حدود ۵ میلیارد ریال جایزه و همچنین چهارمین دوره کمپین فصلی سپرده سبای با بیش از ۲۰ میلیارد ریال جایزه از جمله کمپین هایی است که به گفته مدیر بازاریابی و توسعه کسب و کار بانک پارسیان قرار است قرعه کشی آن در سال جاری برگزار شود.

امکان بهره مندی از تخفیف های ویژه و شرکت در کمپین ها

مدیر بازاریابی و توسعه کسب و کار بانک پارسیان با بیان اینکه برای اعضای باشگاه مشتریان، امکان بهره مندی از خدمات بانکی همراه با تخفیف وجود دارد، تصریح کرد: بر این اساس در ودیعه و یا اجاره صندوق امانات تخفیف ۱۰۰ درصدی لحاظ می شود و شرایط ویژه ای نیز در دریافت کارت اعتباری بانک پارسیان مخصوص اعضای باشگاه در نظر گرفته شده است.

وی اضافه کرد: همچنین این امکان برای مشتریان فراهم است که با خرید جایزه از طریق خرج امتیاز در کمپین ستاره ها به صورت رایگان شرکت و از جوایز تعیین شده آن که شامل ۳ دستگاه گوشی هوشمند، ۳ دستگاه تبلت و ۳ دستگاه ساعت هوشمند و تعداد بی شماری هندزفری، پاور بانک و ... است بهره مند شوند.

نحوه عضویت و امتیاز گیری در باشگاه مشتریان

مدیر بازاریابی و توسعه کسب و کار بانک پارسیان در خصوص نحوه عضویت و امتیاز گیری در باشگاه مشتریان این بانک توضیح داد: یکی از روش ها مراجعه به سایت باشگاه به نشانی <https://ipclub.parsian-bank.ir> و ثبت نام در آن و ورود از طریق نام کاربری و رمز عبور است.

پارسا فرد روش دوم و سوم عضویت در باشگاه را از طریق موبایل بانک (ورود نام کاربری و رمز عبور موبایل بانک)، اینترنت بانک (ورود نام کاربری و رمز عبور اینترنت بانک) عنوان کرد.

مدیر بازاریابی و توسعه کسب و کار بانک پارسیان در ادامه در خصوص نحوه امتیاز گیری در باشگاه گفت : مشتریان می توانند از طریق افزایش موجودی در هر یک از سپرده های سبای ، کوتاه مدت ، قرض الحسنه جاری (با دسته چک) و قرض الحسنه پس انداز و همچنین انجام تراکنش های بانکداری الکترونیک مانند؛ خرید شارژ و پرداخت قبوض از درگاه های اینترنت بانک و موبایل بانک و خرید با کارت های نقدی پارسیان از طریق دستگاه های POS بانک پارسیان ، امتیازات خود را افزایش دهند.

وی افزود: علاوه بر روش‌های عنوان‌شده مشتریان می‌توانند با افتتاح سپرده سبا، به‌طور خودکار عضو باشگاه مشتریان بانک پارسیان شده و از شبکه تخفیف "تاپیا" نیز به‌صورت رایگان استفاده نمایند.

مدیر بازاریابی و توسعه کسب‌وکار بانک پارسیان در خصوص روش‌های جمع‌آوری امتیاز و نحوه امتیازها برای تشویق مشتریان به دریافت امتیاز بیشتر و شرکت در طرح‌های ویژه موجود در باشگاه مشتریان اظهار داشت: ازجمله مواردی که به کسب سریع‌تر امتیازات مشتریان کمک می‌کند "سپرده سبا" است. به گفته پارسا فرد این سپرده حدود یک سال است که به سید محصولات بانک اضافه‌شده است و مزایای ویژه‌ای دارد.

خرج امتیاز و دریافت جوایز ویژه

پارسا فرد در خصوص نحوه خرج امتیازها توضیح داد: مشتریان باید تلاش کنند امتیازهای خود را در زمان‌های مشخص شده و قبل از انقضای مهلت معین استفاده کنند تا علاوه بر هدفمندی امتیازها، مراقب اتمام زمان تعیین شده خود باشند و درباره تعیین شده امتیاز خود را به جوایز کالایی، کدهای آنلاین و یا شرکت در قرعه‌کشی جوایز متعدد و متنوع باشگاه تبدیل نمایند. دریافت کد تخفیف ۱۰۰ درصدی اشتراک فیلمو و فیدیبو نیز از دیگر امکانات خرج امتیازات این باشگاه می‌باشد.

برنامه‌های آتی باشگاه مشتریان

پارسا فرد در خصوص برنامه‌های آتی باشگاه مشتریان اعلام کرد: تنوع طرح‌های امتیاز و کمپین‌های جدید برای گروه‌های مختلف مشتریان از برنامه‌های آتی باشگاه است.

وی همچنین ورود به باشگاه از طریق اپلیکیشن همراه بانک "پارسیان من" را از دیگر برنامه‌های باشگاه اعلام کرد تا اعضای باشگاه ضمن انجام فعالیت‌های بانکی بتوانند نسبت به مشاهده امتیازات و یا خرج امتیازات از طریق همراه بانک "پارسیان من" اقدام نمایند.

مدیر بازاریابی و توسعه کسب‌وکار بانک پارسیان با بیان اینکه، باشگاه مشتریان بستری است برای قدردانی از مشتریانی که بانک پارسیان را برای انجام خدمات بانکی و مالی خود انتخاب کرده‌اند، خاطرنشان کرد: طی هفت سالی که از شروع فعالیت باشگاه مشتریان می‌گذرد ما همواره در تلاش بوده‌ایم مجموعه‌ای از خدمات بانک و گروه پارسیان و فروشگاه‌های آنلاین و حضوری معتبر را در کنار هم فراهم آورده تا ضمن یکپارچه نمودن خدمات، بتوانیم به نیازهای مخاطبین خود پاسخ داده و دسترسی آن‌ها را آسان‌تر نماییم.