

E-COUPONING

Professional By Fama debutta con l'e-couponing di **Kiwari BuonMercato**

Professional by Fama, azienda italiana specializzata nella cura dei capelli, promuove le esclusive linee professionali 2Care Shine e 2Care Hydrate attraverso una campagna di buoni sconto digitali, online fino al 24 giugno su Sconty.it, il sito proprietario di **Kiwari BuonMercato**, piattaforma leader in Italia nella veicolazione di campagne di e-couponing. Professional by Fama sceglie Sconty.it per la divulgazione della sua campagna di e-couponing, affidandosi all'esperienza di **Kiwari BuonMercato**, per sviluppare una strategia di marketing cross mediale, mirata ad implementare e rafforzare il relazionamen-

to con la propria customer base. "Doppia bellezza a metà prezzo": questo il claim della campagna per promuovere gli esclusivi prodotti per capelli della linea 2Care, adesso disponibili a prezzi imperdibili su Sconty.it, il sito di **Kiwari BuonMercato**, punto di riferimento per l'erogazione di buoni sconto digitali, stampabili gratuitamente dai consumatori. I coupon danno diritto ad uno sconto del 50% sull'acquisto dei prodotti 2Care Shine e 2Care Hydrate. Scaricando il voucher da Sconty.it e tutti i siti del network **Kiwari BuonMercato** (Alfemminile.com, Scontomaggio.com, Dimmicosacerchi e MyVoucher.biz) ci si può recare in uno dei saloni PBF

aderenti all'iniziativa ed usufruire dell'opportunità di provare prodotti professionali alla metà del prezzo di listino. «PBF ha deciso di collaborare con **Kiwari BuonMercato** per promuovere questa fantastica e imperdibile opportunità a tutti in consumatori finali – afferma Eugenia Cattaneo, product manager area trattamento Professional by Fama – Sconty.it ci ha offerto la possibilità di essere gli unici nel settore Cosmetici a poter sponsorizzare la nostra iniziativa di e-couponing». **Kiwari BuonMercato** lavora da anni per lo sviluppo e l'innovazione di piattaforme in grado di tracciare tutto il ciclo di vita del buono sconto e di ingaggiare e



fidelizzare i consumatori, garantendo così un solido relazionamento con la base utenti ingaggiata durante le campagne, trasformando gli eCoupon in strumenti chiave per l'implementazione di strategie di marketing digitale, in grado di soddisfare ed intercettare i bisogni dei consumatori.

