

КОМПАНИЯ DATALOGIC ЗАПУСКАЕТ ПРОГРАММУ ЛОЯЛЬНОСТИ LOYALTY LEAGUE ДЛЯ РЕСЕЛЛЕРОВ В РЕГИОНЕ ЕВРОПЫ, БЛИЖНЕГО ВОСТОКА И АФРИКИ

Болонья - 29 июня 2015 г. - [Datalogic](#), мировой лидер на рынке автоматического сбора данных и промышленной автоматизации, производитель высококласных сканеров штрихкодов, мобильных компьютеров, датчиков, систем технического зрения и оборудования для лазерной маркировки, объявляет о запуске программы лояльности под названием Loyalty League (лига лояльности) для всех партнёров региона Европы, Ближнего Востока и Африки. Сотрудники компаний – партнёров могут индивидуально зарабатывать баллы каждый раз при продаже продукции Datalogic и приобретать на них товары высочайшего качества.

Datalogic создала уникальную для отрасли автоматизации программу лояльности с целью вознаграждения конкретных сотрудников компаний-партнёров, которые эффективно работают, продавая технологии Datalogic клиентам. Продавцы оборудования Datalogic могут зарегистрироваться в программе и незамедлительно начать зарабатывать баллы. Составлен обширный каталог продукции для реализации за заработанные баллы от основных производителей товаров. В каталоге представлены мобильные устройства, фото- и видеоаппаратура, инструменты, одежда и многое другое от ведущих брендов: Sony, Bosch, Philips, Paco Rabanne, Hugo Boss, Armani и т.д.

Джулио Бердзуини, вице-президент Datalogic по продажам в регионе EMEA, заявляет: «Datalogic работает с лучшими в мире бизнес-партнёрами, и мы постоянно ищем пути выразить им благодарность за их усилия. «Лига Лояльности» обеспечивает стимулы и вознаграждение для лиц, которые активно продвигают нашу продукцию и осуществляют её прямые продажи. Именно благодаря этим людям мы развиваемся и, к нашему обоюдному удовольствию, будем вместе пользоваться всеми преимуществами этой программы».

«Лига Лояльности» открыта для любого, кто продаёт продукцию Datalogic. Регистрация чрезвычайно проста, и её можно осуществить на сайте www.datalogic-loyalty-league.com. Программа обладает уникальными особенностями, включая технологии DreamZone («Зона Мечты») and Accelerators («Ускорители»). В «зоне мечты» участники могут указывать товары, которые они надеются приобрести с помощью заработанных баллов, а система проверяет их баланс и показывает, насколько они близки к своей цели. «Ускорители» способствуют продвижению товара, потому что могут поднять цену заработанных баллов, что упрощает и ускоряет получение вознаграждений.

Программа «Лига Лояльности» действует только в регионе EMEA. Для получения дополнительной информации обратитесь к местному представителю компании Datalogic или зайдите на сайт www.datalogic-loyalty-league.com.