

Campanha Oliplus.

Campanha de Fidelização
Grupagem Portugal → Angola

OLICARGO
TRANSPORT & LOGISTICS



Enquadramento

Objetivo do projeto

Criar um programa de fidelização para clientes da Olicargo que aumente:

- Retenção de clientes;
- Frequência de utilização dos serviços;
- Volume de negócio por cliente;
- Ligação emocional à marca;
- Diferenciação no mercado logístico.

A proposta passa pela criação de um cartão de fidelização Olicargo, físico ou digital, que dará acesso a benefícios exclusivos mediante o cumprimento de objetivos previamente definidos.



1. Objetivo

Incentivar a recorrência de envios no serviço de Grupagem Portugal–Angola, premiando os clientes que aumentem o volume expedido e/ou o número de envios realizados durante o período da campanha.

2. Elegibilidade

Podem participar todos os clientes da Olicargo que utilizem o serviço de Grupagem Portugal–Angola.

A adesão pode ser realizada através de:

- Subscrição da campanha através da newsletter;
- Adesão direta através de um representante comercial da Olicargo;
- Realização de um envio após o lançamento da campanha, desde que o cliente manifeste interesse em participar.

3. Mecânica da Campanha

Os clientes acumulam volume expedido (kg) ou número de envios durante o período da campanha.

Atingindo um dos escalões definidos, recebem o respetivo benefício comercial.Cada cliente terá:

ESCALÃO	REBATE COMERCIAL
1001 a 2000kgs ou 10 a 20 envios	1% Mínimo 50€
2001 a 3000kgs ou 21 a 30 envios	2% Mínimo 100€
3001 a 4000kgs ou 31 a 40 envios	3% Mínimo 200€
4001 a 5000kgs ou 41 a 50 envios	4% Mínimo 300€
5001 a 6000kgs ou 51 a 60 envios max. (reset)	5% Mínimo 500€

4. Critério de Progressão

O cliente progride automaticamente para o escalão seguinte sempre que atingir um dos critérios definidos:

- Volume acumulado em quilogramas;
- Número acumulado de envios.

Basta cumprir um dos critérios para aceder ao respetivo benefício.

5. Comunicação ao Cliente

O cliente receberá:

- Confirmação de adesão;
- Atualizações periódicas sobre o seu progresso;
- Notificação quando atingir um novo escalão;
- Informação sobre os benefícios obtidos.

6. Benefício Comercial

O benefício será atribuído sob a forma de rebate comercial.

Obs. O modo de atribuição (crédito em conta corrente, desconto em futuras faturas ou outra modalidade) deverá ser definido pela Direção Financeira e Comercial.

7. Duração da Campanha

(Definir datas de início e fim.)

Exemplo:

A campanha decorre entre 1 de setembro de 2026 e 31 de dezembro de 2026.



