

direct marketing

COMUNICAZIONI EFFICACI E PERSONALIZZATE VERSO UN TARGET SELEZIONATO

Chiandetti Group offre un servizio completo di Direct Marketing modellato sulle specifiche esigenze delle aziende al fine di garantire il raggiungimento degli obiettivi.

1 **CONSULENZA E IDEAZIONE PROGETTO**

Definire assieme all'azienda la strategia di campagna, la stesura dei contenuti del messaggio e la scelta del supporto ottimale di comunicazione.

2 **SELEZIONE** TARGET DA NOSTRI DATABASE AGGIORNATI

Gli indirizzi profilati del target selezionato possono appartenere ad aziende (B2B) o utenti privati (B2C). Vengono rispettate le Normative di Privacy applicate alle Liste, per la sicurezza, affidabilità e riservatezza nella gestione dei dati.

3 **ELABORAZIONE E GESTIONE DATI VARIABILI**

Le opzioni di personalizzazione anagrafica e fotografica dei messaggi consentono un dialogo unico con il vostro target e stimolano un'azione alle iniziative di marketing, aumentandone l'efficacia.

4 **PROCESSO PRODUTTIVO**

Ampia scelta di formati e carte: dalla cartolina al coupon, dal catalogo al depliant o alla lettera imbustata. Gli stampati, a colori o in bianco e nero, raggiungono poi il reparto finishing per piegatura, etichettatura, imbustamento o cellofanatura.

5 **ALLESTIMENTO E POSTALIZZAZIONE**

Curiamo inoltre tutte le pratiche burocratiche inerenti gli adempimenti postali, attenendoci alle norme di suddivisione e confezionamento richieste. Grazie al rapporto di partnership commerciale con Poste Italiane e altri distributori, offriamo competitive tariffe di consegna per invii indirizzati e non indirizzati.

6 **ANALISI** STATISTICA DELLE AZIONI PRODOTTE

La fase finale considera il monitoraggio e l'analisi della redemption al fine di migliorare e affinare le successive campagne avvalendosi delle informazioni ottenute.



PERCHÉ USARLO

COMUNICAZIONE E RELAZIONE

DURATURA CON CLIENTI E PROSPECT

I motivi per cui avvalersi del Direct Marketing e i vantaggi che offre.

PANORAMA ATTUALE



IL CONSUMATORE È SFUGGENTE

Richiede velocità e brevità nei contenuti

RIDOTTA EFFICACIA DEI MEDIA CLASSICI

La comunicazione è indifferenziata e sovraffollata



OBIETTIVO

Raggiungere il cliente in modo tempestivo e rilevante, per generare un vantaggio competitivo e di lungo periodo basato sulla relazione con il cliente



Soluzione:

Direct Marketing



TARGET MIRATO

Garantisce che il messaggio arrivi



AUTOSELEZIONE

Garantisce una elevata soglia di attenzione



TANGIBILE

Conservazione del messaggio, fruizione prolungata



INTERATTIVO

Innesca un meccanismo di risposta



UN CONTATTO MIRATO

DIRETTO, PERSONALIZZATO E INTERATTIVO

Un esempio di uso personalizzato dei dati.
Differenziando la comunicazione si crea un dialogo esclusivo con il proprio target.



L'EFFICACIA SUI RISULTATI DI BUSINESS

Nel contesto attuale il consumatore riceve dai media numerosi stimoli pubblicitari, spesso non indirizzati e non personalizzati, quindi dispersivi per la sua attenzione. Secondo uno studio di Gfk Eurisko, in un campione di 2300 intervistati ai quali è stato chiesto di conservare la posta commerciale ricevuta nell'ultimo mese, il **92% dei mailing indirizzati personalmente è stato aperto e esaminato**, il 46% ha suscitato interesse e ben il 22% ha indotto ad un'azione se richiesta.

Nell'**11%** dei casi il direct mailing postale **ha indotto un comportamento inerente all'acquisto**. Inoltre una comunicazione d'impatto la si conserva, innescando ulteriori meccanismi di vendita anche dopo qualche mese.

22%

È IL MAILING INDIRIZZATO CHE HA INDOTTO AZIONI

