

DM-Consigli

L'analisi della situazione in 5 fasi



I dati ricavati dall'analisi della situazione sono la base per ogni azione di Direct Marketing. Perciò è importante ricordare: pur disponendo già di alcuni elementi della campagna come obiettivi, destinatari e offerta, è necessario condurre un'analisi della situazione più o meno ampia. Il nostro consiglio illustra le 5 fasi di questa analisi.

L'analisi della situazione in 5 fasi:

1. Fissate i fattori noti relativi alla situazione di partenza. Questi comprendono:

- a) informazioni già disponibili sul progetto, ad es. obiettivi, destinatari, offerta, ecc.
- b) condizioni quadro interne come margini di budget, obiettivi superiori, integrazione dell'azione in concetti di comunicazione già esistenti, ecc.

2. Analizzate i punti di forza e i punti deboli rispetto alla concorrenza.

- a) della propria impresa
- b) del marchio o del prodotto (ad es. attraverso controlli sui risultati di precedenti azioni)
- c) della campagna (ad es. periodo delle operazioni pubblicitarie in confronto alla concorrenza)

3. Analizzate possibili opportunità e rischi

- a) sul mercato (relativi ad es. ai destinatari, se già noti)
- b) nella distribuzione (ad es. ostacoli nella spedizione diretta, situazione al P.O.S., ecc.)
- c) nel settore (ad es. trend)
- d) dell'ambiente in generale, come sviluppi tecnologici, economici o ecologici, influenze politiche e giuridiche e mutamenti psico-sociali

4. Ricavate delle conclusioni dall'analisi sui punti di forza/punti deboli e chance/rischi. Queste costituiscono la base per concepire l'azione di DM.

- a) Riassumere le conclusioni
- b) Definire obiettivi quadro per la campagna

5. Verificate la situazione di partenza del progetto definita nella fase 1. È possibile che le conclusioni a cui siete giunti rendano necessario un adeguamento.

Il lavoro di base per la concezione della campagna è fatto. Se collaborate con partner esterni, il prossimo passo consiste nell'elaborazione di un briefing, in cui definire in modo vincolante obiettivi, destinatari e mix di offerta.

Per ulteriori informazioni visitate il sito www.posta.ch/directpoint.

La Posta Svizzera
PostMail
Marketing diretto
Viktoriastrasse 21
3030 Berna

Telefono 0848 888 888
E-Mail directpoint@post.ch
Internet www.posta.ch/directpoint