

DM-Consigli acquisizione di nuovi clienti



Anche per la vostra impresa l'acquisizione di nuovi clienti è sicuramente un tema ricorrente. E a ragione, perché è un elemento fondamentale per la sua sopravvivenza futura. Leggete i nostri 10 consigli per l'acquisizione di nuovi clienti e approfittate delle idee per il reperimento di nuovi indirizzi.

10 consigli per l'acquisizione di nuovi clienti

1. Utilizzate i metodi del Direct Marketing per l'acquisizione di nuovi clienti. In questo caso sono adatti sia i mailing indirizzati a indirizzi nuovi che la pubblicità non indirizzata per acquisire indirizzi di persone interessate o nuovi clienti.
2. Prima di acquisire gli indirizzi pensate a quali informazioni sono rilevanti per i successivi contatti (ad es. ambiti di interesse, bisogni, settore, funzione del partner di riferimento, indirizzo e-mail, numero di telefono) e di conseguenza registratele oppure chiedete questi dati ai fornitori di indirizzi al momento della vostra ordinazione.
3. Se utilizzate grandi quantitativi di nuovi indirizzi, è consigliabile impiegare rispettivamente 5 000 - 10 000 indirizzi da nuove liste o da nuove selezioni, in modo da poter risalire, all'azione successiva, ad una lista o selezione che dia buone possibilità di successo.
4. Registrate nella vostra banca dati l'origine dell'indirizzo e il medium, in modo da poter utilizzare le fonti di buoni indirizzi anche per altre azioni (codificare l'elemento Response!).
5. Registrate nella vostra banca dati tutte le informazioni rilevanti, tralasciando quelle inutili, relative alle persone interessate individuate. Nei successivi contatti potrete così rivolgervi ai potenziali clienti in modo più personalizzato.
6. Ricordate ai vostri collaboratori di registrare costantemente nella banca dati le nuove informazioni di rilievo relative ai contatti esistenti.
7. Chi partecipa a concorsi ed estrazioni spesso non è interessato all'offerta: di conseguenza le possibilità di acquisirlo come nuovo cliente sono minime. Utilizzate quindi con parsimonia lo strumento dei concorsi per l'acquisizione di nuovi clienti.
8. Occupatevi in modo particolare delle persone interessate, ad esempio attraverso offerte lancio, inviti a fiere, eventi per clienti o prodotti, perché offrono maggiori probabilità di diventare nuovi clienti.
9. In particolare nel caso di grandi quantitativi di indirizzi, vale la pena di utilizzare un adeguato programma CRM (Customer Relationship Management) per l'elaborazione sistematica degli indirizzi ottenuti.
10. Curate costantemente i dati dei vostri indirizzi, ad esempio dopo i recapiti di mailing o attraverso aggiornamenti di specialisti nella gestione di indirizzi.

Idee per il reperimento di nuovi indirizzi

- a) Acquisizione diretta di indirizzi
 - Affitto degli indirizzi da fornitori di dati
 - Leasing di indirizzi (per l'impiego ripetuto degli stessi indirizzi)
 - Acquisto di indirizzi
 - Affitto di indirizzi da liste (ci sono offerte interessanti soprattutto nel settore B2C)
 - Scambio di indirizzi (ad es. con operatori di mercato di diversi settori)
 - Copia di indirizzi da guide telefoniche, elenchi di settore, ecc.

b) Acquisizione di indirizzi attraverso misure di comunicazione

- Pubblicità non indirizzata o parzialmente indirizzata (PromoPost) con richiesta di risposta
- Allegati con richiesta di risposta all'interno di giornali e riviste
- Allegati a pacchi presso terzi con richiesta di risposta
- Allegati a prodotti con richiesta di risposta
- Annunci-risposta con cartolina di risposta o tagliando da staccare
- Acquisizione di indirizzi al POS (ad es. attraverso concorsi, sondaggi, inserimento in liste di mailing, ecc.)
- Partecipazione a fiere (segnare gli indirizzi dei visitatori)
- Presenza su Internet con richiesta di reazione o online-shop
- Presenza dei media
- Azione member get member

Per ulteriori informazioni visitate il sito www.posta.ch/directpoint, nella rubrica Strumenti di lavoro (Liste di controllo).

La Posta Svizzera
PostMail
Marketing diretto
Viktoriastrasse 21
3030 Berna

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