

DM-Consigli

Cogliete le occasioni offerte dal dialogo!



Conoscete già il vantaggio determinante che il Direct Marketing possiede rispetto alla comunicazione classica: non solo manda messaggi, crea anche delle risposte! E queste vi offrono preziose informazioni sui vostri partner di mercato. Sfruttate questa conoscenza e utilizzatela in modo redditizio. Come vi stiamo per svelare ora!

«La più alta forma di comunicazione è il dialogo.» August Everding, 1928-1999, regista tedesco, politico culturale e direttore di teatro.

Conversando con migliaia di persone

Nei colloqui personali apprendete di più sul vostro interlocutore, sulle sue esperienze, modi di vedere e preferenze. Il vostro comportamento nei confronti del partner basa su queste conoscenze la nascita di un rapporto. Il Direct Marketing sostituisce il colloquio personale e vi consente di comunicare contemporaneamente con migliaia di persone. Sfruttate le occasioni che vi offre il dialogo e costruite con i vostri clienti e partner di mercato un rapporto duraturo e basato sulle vostre conoscenze.

Consigli per dialoghi di successo

1. A ogni contatto pubblicitario integrate almeno una possibilità di risposta e invitate le vostre persone target a reagire.
2. Raccogliete le conoscenze rilevanti acquisite in una banca dati centrale. A proposito: potete salvare nella vostra banca dati quello che vi viene comunicato dai vostri clienti. Tuttavia, per motivi di protezione dei dati, questi non possono essere trasmessi in assenza del consenso degli interessati.
3. Rivolgetevi ai diversi gruppi di clienti in modo differenziato e orientato ai diversi bisogni.
4. Imparate dalle esperienze relative alle precedenti campagne pubblicitarie e fate confluire le vostre conoscenze in nuove campagne di Direct Marketing.
5. Mantenete i contatti con i vostri clienti con il Direct Marketing ed evitate azioni isolate e non adatte al vostro target.
6. Preparatevi ai contatti telefonici con il cliente guardando prima in breve la sua storia. In questo modo date al cliente la sensazione di essere stimato.
7. Preoccupatevi che tutte le collaboratrici e i collaboratori che hanno contatti con i clienti accedano ai loro dati velocemente in modo da potersi occupare di loro meglio.
8. Ringraziate i vostri clienti anche solo per la loro fedeltà.

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