

# DM-Consigli come trovare nuovi indirizzi



**Il mailing indirizzato è uno dei migliori sistemi per acquisire nuovi clienti. Per un mailing di successo sono necessari indirizzi aggiornati e di buona qualità di persone appartenenti al target specifico, che è il principale fattore di successo della vostra azione! Dunque selezione e acquisizione degli indirizzi sono operazioni prioritarie.**

### **3 fasi per l'acquisizione degli indirizzi**

1. **Definite il vostro target.** Si veda anche il consiglio "Come trovare il vostro target".
2. **Selezionate la modalità di acquisizione.** In proposito è determinante l'obiettivo della vostra azione. Se ad esempio puntate alla vendita diretta di prodotti, può essere adeguata una lista di indirizzi di una casa di vendita per corrispondenza con target simili. Se offrite un corso per parrucchieri, è utile reperire gli indirizzi da offerenti specializzati, perché in questo modo è possibile selezionarli in base a criteri diversi (ad es. in base al settore dei negozi di parrucchieri). Vantaggi e svantaggi delle diverse modalità di acquisizione sono illustrati nella seguente panoramica.
3. **Contattate il fornitore di indirizzi** e descrivete nel modo più preciso possibile il vostro target. Per qualsiasi domanda utilizzate i nostri modelli per l'affitto di indirizzi di consumatori e di aziende. Potete trovare l'elenco dei fornitori di indirizzi sul portale specializzato KÖ. digitando [www.koe.ch](http://www.koe.ch), rubrica Direktmarketing.

### **Affitto di indirizzi da fornitori (indirizzi propri di apposite aziende fornitrici)**

Origine indirizzi	- Fornitori di indirizzi
Vantaggi	- Qualità elevata
Disponibili	- molti criteri di selezione
Svantaggi	- Impiego una tantum - Relativamente costoso
Indicata	- Per tutti i tipi di indirizzi. Attenzione nel contrassegno acquirente della Posta. Talvolta vengono definiti acquirenti della Posta anche gli abbonati

### **Affitto di liste di indirizzi**

Origine indirizzi	- Broker di indirizzi (ditta che gestisce delle liste) - Proprietario di liste
Vantaggi	- Se la selezione della lista è buona, grande affinità (vedi "Indicata")
Disponibili	- numerose liste di acquirenti della Posta - Possibile la selezione in base al momento e alla frequenza dell'acquisto (acquisti multipli)
Svantaggi	- Percentuale di ritorni spesso più elevata rispetto ad altri indirizzi in affitto - Spesso le stesse liste vengono utilizzate anche da terzi - Scarse possibilità di selezione - Impiego una tantum
Indicata	- Se l'assortimento o il gruppo target del locatario e del locatore delle liste sono simili, si possono ottenere elevate percentuali di ritorni

### **Leasing di indirizzi**

Origine indirizzi	- Fornitore di indirizzi
Vantaggi	- Qualità elevata
Disponibili	- diversi criteri di selezione - Utilizzabile per un periodo definibile a piacere - Sempre aggiornata
Svantaggi	- Relativamente costosa
Indicata	- In caso di utilizzo multiplo degli stessi indirizzi

## Acquisto di indirizzi

Origine indirizzi	- Fornitore di indirizzi
Vantaggi	- Qualità elevata - A seconda della fonte sono disponibili molti criteri di selezione - Utilizzabili a piacimento - Gli indirizzi su CD-ROM spesso sono molto convenienti
Svantaggi	- Dopo il primo utilizzo sono necessari controllo e aggiornamento - Per gli indirizzi da CD-ROM spesso sono pochi i criteri disponibili
Indicata	- Quando è possibile delimitare molto il target (ad es. determinati settori, le 1000 ditte top in Svizzera, ecc.)

## Scambio di indirizzi

Origine indirizzi	- Partner - Concorrenti e soggetti di settori affini
Vantaggi	- Perlopiù le liste non sono utilizzate da terzi - Se la selezione della lista è buona, elevata affinità (vedi "Indicata")
Svantaggi	- Talvolta la qualità è insufficiente - I propri clienti devono aver dato il consenso per la cessione a terzi dei propri dati
Indicata	- Se l'assortimento o il gruppo target del locatario e del locatore delle liste sono simili - Ideale per aziende con una propria, interessante raccolta di indirizzi - In caso di disponibilità a cedere indirizzi propri

## Copia di indirizzi liberamente disponibili

Origine indirizzi	- Elenco telefonico elettronico - Elenchi settoriali
Vantaggi	- Elevata attualità postale - gratis
Svantaggi	- Scarse possibilità di selezione - Incompleta a causa del mancato obbligo di registrare il numero telefonico in elenco
Indicata	- Quando oltre all'indirizzo non sono necessari altri criteri di selezione

Potete acquisire degli indirizzi anche attraverso altre misure di comunicazione. In proposito potete leggere il nostro consiglio "Acquisizione di nuovi clienti: 10 consigli pratici".

## Cosa caratterizza un buon indirizzo?

Un buon indirizzo deve soddisfare cinque criteri:

- **Essere aggiornato.** Gli indirizzi non aggiornati comportano alte percentuali di ritorni e quindi costi inutili.
- **Dicitura corretta.** Eventuali errori nell'indirizzo vi rendono poco credibili. Il vostro mailing avrà pochissime possibilità di essere letto.
- **Buone possibilità di selezione o descrizione chiara della lista.** Dovete essere certi di utilizzare indirizzi di persone appartenenti al vostro target.
- **Formattazione adeguata.** Gli indirizzi devono essere formattati in modo che possano essere confrontati senza problemi con altri indirizzari ed eventualmente elaborati per una spartizione dei mazzi del file dei fattorini (esempio: appellativo, nome e cognome in campi separati, vie per esteso, ecc.).
- **Informazioni supplementari.** A seconda dell'utilizzo può essere importante, ottenere, insieme all'indirizzo postale, anche il numero telefonico o l'e-mail.

**Attenzione agli indirizzi di cattiva qualità**

Utilizzate solamente indirizzi di fornitori che conoscete o che sono già noti sul mercato. Nella maggior parte dei casi la qualità degli indirizzi può essere valutata solo dopo la prima spedizione, in base alla percentuale dei ritorni e dei riscontri. In ogni caso è consigliabile una prova tramite test a campione prima della spedizione. Come elemento di confronto si può ricorrere all'elenco telefonico.

**Il confronto: un investimento che rende**

Se vengono utilizzate diverse liste di indirizzi, è consigliabile effettuare un confronto. Infatti i mailing spediti due volte provocano costi inutili e irritano i destinatari. Il confronto vi permette inoltre di cancellare dalle liste eventuali indirizzi inesistenti o scorretti.

Per ulteriori informazioni visitate il sito [www.posta.ch/directpoint](http://www.posta.ch/directpoint).

La Posta Svizzera  
PostMail  
Marketing diretto  
Viktoriastrasse 21  
3030 Berna

Telefono 0848 888 888  
E-Mail [directpoint@post.ch](mailto:directpoint@post.ch)  
Internet [www.posta.ch/directpoint](http://www.posta.ch/directpoint)