

DM-Consigli

pianificare la vostra campagna di DM



Sviluppare e attuare una campagna di Direct Marketing è un processo complesso, in cui vengono coinvolte numerose persone e aziende. In questo processo è importante stabilire con cura le responsabilità e le scadenze.

Suggerimenti per la pianificazione DM

- Decidete il gruppo target e stabilite **la frequenza** con cui volete contattarlo.
- Definite le **occasioni o il vettore** per la realizzazione delle singole campagne.
- Fissate i **periodi di contatto**: a tal fine vi saranno utili i nostri piani trimestrali e annuali e il calendario DM con le vacanze scolastiche svizzere.
- Definite **l'inizio** della **pianificazione** delle singole campagne. Il nostro asse cronologico vi fornisce una panoramica globale sulle singole tappe della pianificazione DM.
- Create un **piano delle scadenze** per ogni campagna di mailing e definite le competenze e le tempistiche. Sempre su DirectPoint trovate un modello del piano delle scadenze relative ad un mailing.

Un fattore decisivo: il piano delle scadenze

Pianificazione accurata significa definire con cura tutte le fasi del lavoro. In particolare quando i tempi sono stretti è necessario organizzare un piano delle scadenze impeccabile. Se in questo processo volete integrare delle fasi di controllo, il pianificazione vi aiuta anche a rispettare il budget e a perseguire sistematicamente gli obiettivi pubblicitari.

Per ulteriori informazioni visitate il sito www.postmail.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