

DM-Consigli

Gli obiettivi come guida verso il successo



Porsi degli obiettivi nell'ambito delle misure di DM presenta numerosi vantaggi: durante la strutturazione dell'azione gli obiettivi prefissati fungono da guida per tutti i partecipanti, costituiscono preziosi valori di riferimento per il call center e il fulfillment e svolgono un ruolo centrale come indicatori di successo nell'analisi. Dunque fissate degli obiettivi! Maggiori informazioni su questo tema nel consiglio.

Il vantaggio principale nel Direct Marketing, la possibilità di misurare il successo delle azioni DM, rende particolarmente importante fissare degli obiettivi. Non solo gli aspetti quantitativi, ma anche quelli qualitativi vanno presi in considerazione. Ora chiedetevi: quale effetto concreto deve ottenere la mia azione DM? E ancora: cosa deve fare concretamente il destinatario?

Esempi di obiettivi relativi all'efficacia nel DM:

- Evitare la perdita di clienti
- Rafforzare la fidelizzazione dei clienti
- Creare interessi
- Preparare il terreno per le visite del servizio esterno
- Suscitare desideri di acquisto e di possesso
- Rimuovere gli ostacoli, ecc.
- Aumentare conoscenza e notorietà, ecc.

Esempi di obiettivi operativi nel DM

- Numero di nuovi clienti al primo acquisto
- Numero di richieste per l'ordinazione di materiale informativo
- Numero di ordinazioni dirette (acquisto)
- Importo di ordinazione medio
- Numero di iscrizioni per eventi o fiere
- Numero di risposte positive per le visite del servizio esterno
- Quote di passaggio
- Quota di click rate, ecc.

Meno vuol dire di più

Nelle fasi successive del progetto è importante concentrarsi su pochi obiettivi, ad esempio un obiettivo relativo all'efficacia e uno operativo. In questo modo potrete orientare in quella direzione l'idea centrale della vostra campagna e il vostro messaggio. Fissare ulteriori obiettivi spesso può risultare utile. Ad esempio, per disporre di parametri ben definiti per i controlli dei risultati o per gestire le risposte (visite del servizio esterno da segnare, integrare indirizzi web, ecc.).

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