

# DM-Consigli

## I vettori per la vostra campagna DM



**Le vacanze e i viaggi sono emozioni allo stato puro e rappresentano ottime occasioni per creare degli efficaci contatti pubblicitari. L'ideale è trovare il vettore giusto per ogni contatto e creare un collegamento con la vostra offerta. I giorni festivi e i periodi di vacanza ad esempio creano una particolare atmosfera che rende le persone estremamente ricettive alle offerte. Di seguito riportiamo alcuni possibili vettori per le vostre campagne di DM.**

### **Una nuova offerta**

L'occasione principale per un contatto pubblicitario è il lancio di una nuova offerta o la modifica di un'offerta. I vostri clienti (potenziali) devono poter conoscere nel giro di poco tempo i vostri nuovi cataloghi vacanze o le vostre offerte speciali!

### **Le vacanze**

Nel settore dei viaggi le vacanze scolastiche costituiscono una delle occasioni più importanti per creare dei contatti pubblicitari. Nel nostro DirectCalendar potete trovare le date delle vacanze scolastiche in Svizzera. E nell'International Holiday Calendar for Direct Marketing oltre alle vacanze scolastiche troverete anche i giorni festivi di 13 paesi europei e degli Stati Uniti.

### **Le stagioni**

Il passaggio da una stagione all'altra è un ottimo vettore per il vostro messaggio pubblicitario, in particolare nel settore dei viaggi, un settore in cui il clima, le temperature e la vita all'aperto sono determinanti per il buon esito di una vacanza.

### **Giorni festivi**

Anche alcune date fisse, come i giorni festivi, sono particolarmente indicate per lanciare delle idee pubblicitarie incisive. In questo caso l'offerta non deve necessariamente essere in relazione con l'evento.

### **Fiere ed eventi**

Partecipare ad una fiera può essere molto produttivo, ma solo se riuscirete a presentarvi alle persone giuste. In fase di preparazione della fiera è necessario quindi creare adeguati contatti e invitare allo stand i clienti (potenziali).

### **Eventi sportivi e culturali**

Gli eventi culturali e sportivi, come ad esempio le olimpiadi, i campionati europei di calcio o importanti esposizioni sono momenti in cui è facile creare un clima di simpatia. Potreste quindi approfittare di questa piacevole atmosfera e della presenza dei media all'evento per presentare la vostra offerta di viaggi.

### **Temi ed eventi politici**

Per individuare delle idee pubblicitarie incisive e attuali è importante anche porre attenzione al tema della politica. Non solamente gli eventi di attualità, come le elezioni federali, ma anche altre problematiche, ad esempio la discussione sulla riforma ortografica, possono rappresentare un'ottima occasione a cui collegare una simpatica idea pubblicitaria.

### **Eventi specifici per la clientela**

Un buono per il compleanno o un piccolo omaggio per il matrimonio (appreso grazie alla comunicazione del cambio di nome) sono momenti importanti per curare i contatti con la clientela. Viziate un po' il vostro cliente tramite posta e mostrategli che è al centro della vostra attenzione non solo nel periodo delle vacanze.

### **Consiglio extra: efficaci idee pubblicitarie per la vostra campagna**

Nel nostro consiglio DM [«Idee pubblicitarie incisive»](#) vi presentiamo una particolare tecnica creativa: le «domande click», grazie alla quale potrete scoprire come individuare delle idee efficaci. Per presentare al meglio la vostra offerta e risvegliare l'attenzione del vostro gruppo target.

**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)