

DM-Consigli

Interessanti idee dialogiche per la fine dell'anno



La fine dell'anno è un'ottima occasione per curare il dialogo con i clienti e le persone interessate. I vostri partner commerciali si aspettano di ricevere della corrispondenza: vogliono sentire di essere importanti per voi. Date a questo momento l'attenzione che merita: vi permetterà di spianare la strada per realizzare grandi affari il prossimo anno. Siete a corto di idee? Lasciatevi ispirare dalle nostre proposte!

Calendario dell'avvento: il calendario è particolarmente adatto nell'ambito del BtoC. Pensate ad es. a un calendario realizzato da un artista, ev. con un riferimento ai vostri prodotti. È importante che il cliente riceva il calendario con il countdown natalizio al più tardi il 1° dicembre.

Invito a un evento: ad esempio un concerto di musica gospel, una rappresentazione teatrale, uno spettacolo del circo, un musical, ecc., ev. con aperitivo o cena conclusivi. Consiglio: fissate la data non oltre l'inizio/la metà di dicembre e invitate il partner!

Asta di beneficenza: incaricate un artista famoso a livello nazionale o locale di realizzare un'opera che verrà poi messa all'asta in occasione di un evento per i clienti. Il ricavato sarà destinato in beneficenza. I partecipanti all'evento riceveranno in regalo un dolce.

Regali: i regali sono sempre graditi; l'importante è che siano adeguati alle esigenze dei destinatari. Gli uomini d'affari apprezzano ad es. gli stick di memoria o i mouse per mini-computer, i buongustai invece un macinapepe elettrico, sempre ben accette le specialità gastronomiche.

San Nicolao: il 6 dicembre fate una sorpresa non solo ai bambini: stupite i vostri clienti inviando un mailing con un Lebkuchen. Incaricate il vostro pasticciere di fiducia o un'azienda specializzata in regali dolci di decorare il Lebkuchen, ad esempio con un messaggio originale e il logo della vostra azienda.

Set di cartoline natalizie: chiedete ai bambini che conoscete di realizzare dei disegni con motivi natalizi e stampate questi motivi sulle cartoline postali natalizie. I set di cartoline sono un regalo per i clienti pratico e simpatico.

Un augurio sonoro: una cartolina speciale che si distingue. Apendola il cliente sente "Bianco Natale" o un messaggio personale: l'effetto sorpresa è garantito.

L'affrancatura dei giorni di festa: decorate le vostre cartoline di auguri per Natale e per l'anno nuovo con una speciale affrancatura individualizzata. Ad esempio, posizionando una suggestiva fotografia accanto all'affrancatura, utilizzando WebStamp, il tool web di affrancatura di Posta Svizzera. Maggiori informazioni su www.posta.ch/webstamp.

Cartolina di annuncio: create un'accattivante cartolina natalizia e comunicate al cliente che la vostra sorpresa è ancora in cantiere e sarà disponibile in primavera. Potrebbe diventare un'abitudine: sorprendere i vostri clienti all'inizio della primavera anziché a Natale.

Personalizzare le immagini è semplicissimo: motivi accattivanti con un messaggio di testo personalizzato su www.alphapicture.de

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