

[MARKETING DIRETTO]

PER DINAMIZZARE LE VENDITE

Il Marketing Diretto svolge cinque importanti funzioni:

1 Trovare nuovi clienti.

Ogni azienda necessita di nuovi clienti (pensiamo a quanto può costarci la focalizzazione sui soli "grossi clienti" tralasciando ulteriori possibili clienti: un cliente può andarsene improvvisamente; sostituirlo ci vuole tempo e denaro).

2 Mantenere i Clienti che già si hanno.

Bisogna lavorare a lungo e duramente per ottenere un cliente. E' molto più semplice e meno costoso mantenerlo. Si può farlo con il Marketing Diretto.

3 Far passare di grado i propri clienti.

Advocates: sono i "clients" migliori. Clienti convinti della qualità del vostro prodotto o servizio da consigliarlo anche ad altri.

Clients: sono i vostri clienti maggiori: l'80% del vostro fatturato.

Customers: sono i "neofiti", quelli che acquistano da voi per la prima volta.

Prospects: sono quelli che "alzano la mano", una volta ricevuto il vostro messaggio; cioè mostrano interesse per l'offerta.

Suspects: sono quelli che sulla carta possono acquistare ciò che proponete loro.

Tutti noi vogliamo più "advocates". Bisogna far salire la scala ai clienti.

4 Fare vendite incrociate presso i propri clienti.

Proporre altri vostri prodotti o servizi non acquistati da quel determinato cliente.

5 Far ritornare sempre più spesso i propri clienti.

MARKETING DIRETTO significa rendere fedeli i propri clienti, ricordando loro continuamente che siete presenti.

► Cosa potete avere da StudioCentro Marketing srl per il vostro MARKETING DIRETTO

• CONSULENZA

Analisi del problema, esame delle possibili soluzioni e ricerca delle migliori opportunità.

• LISTE ED INDIRIZZI

Il servizio di List Broking consiglia l'individuazione del target e delle relative liste.

• DATABASE DI MARKETING

Le vostre informazioni interne valorizzate ed organizzate in un potente strumento di lavoro.

• TRASFERIMENTO DI KNOW HOW

Per una gestione interna all'azienda delle attività di direct marketing.

• **MAILING** Per costruire un messaggio davvero efficace che vada a segno.

• TELEMARKETING

Per qualificare potenziali clienti, per aggiornamento liste, per sondaggi.

• NORMATIVA POSTALE

Una consulenza puntuale su come utilizzare tutte le opportunità tariffarie.

