

Marketing Diretto

Email Marketing, Mailing Postale, Mobile Marketing, Inserti e Telemarketing per raggiungere un target preciso

Il privilegio di scegliersi i clienti !! Così ci piace definire il direct marketing perchè permette di contattare un pubblico come da noi desiderato perchè definito attraverso liste selezionate di marketing.

Aspettare che il vostro sito, catalogo o negozio venga visitato in maniera naturale e referenziale non permette di incrementare il parco clienti che invece si può migliorare per qualità e quantità con tecniche di direct marketing per loro natura testabili con un minimo d'investimento misurabile. Il segreto ? Scegliere dei profilati e reattivi marketing database.

[Le tecniche di marketing diretto](#) incrementano i lead e i clienti, ma soprattutto permettono di :

- Costruire un proprio e interno database marketing per attuare strategie di fidelizzazione e conversione.
- Usare le leve promozionali solo verso target precisi.
- Comunicare con messaggi "personalizzati" e quindi efficacemente.
- Testare i componenti del marketing mix, analizzare, adattare l'offerta e prevedere i risultati.

Con la consulenza ed il supporto di esperti e seri fornitori di liste di marketing è anche possibile evitare :

- la dispersione dei messaggi pubblicitari.
- di intaccare la web reputation e la reputazione in generale.
- di ledere la privacy delle persone.
- di generare clienti di scarso rendimento.

Per questi motivi e soprattutto nel caso di operazioni all'estero diventa importante il supporto di un network di list broker locali, indipendenti, professionali e tra loro sinergici.