

## Direct Marketing

### IL DIRECT MARKETING: LAVORARE CON PROFESSIONALITÀ (E FARLO SAPERE A TUTTI)

Non è sempre indispensabile un budget elevatissimo per promuovere la vostra attività: spesso sono sufficienti solo gli strumenti giusti.

Ed un pizzico di creatività.

Il Direct Marketing è lo strumento di Web Marketing che permette di comunicare direttamente ai propri clienti un messaggio, una promozione, un' offerta o una semplice informazione.

Come è intuibile esistono molte forme di Direct Marketing, e principalmente sono suddivise in base al mezzo comunicativo utilizzato.

Servizi di Direct Mailing:

Annunciare ai clienti il lancio di un nuovo prodotto può essere semplice ed economico come spedire una cartolina. Anzi: molto di più!

Inviare una mail ai propri clienti è decisamente oggi il mezzo più utilizzato di Direct Web Marketing.

Le mail potranno avere dei messaggi personalizzabili a seconda del destinatario (e dunque molto "umane ed efficaci poichè molto focalizzate"). Si potrà inoltre scegliere tra una vasta gamma di motivi e soggetti, quindi personalizzare il modello prescelto secondo le proprie esigenze.

È possibile inviare ai propri utenti tutta una serie di comunicati digitali, tra cui:

- Brochure
- Volantini
- Newsletter
- Cataloghi
- Annunci pubblicitari
- Biglietti d'auguri

Inviare ai clienti una newsletter via posta elettronica.

La posta elettronica (e-mail) è senz'altro uno dei sistemi meno costosi per entrare in contatto con i propri clienti. Creare, ad esempio, una newsletter da inviare regolarmente via posta elettronica è senz'altro una buona idea ed è un mezzo usato dalla stra grande maggioranza delle aziende. La newsletter dovrà contenere suggerimenti e informazioni utili, per esempio un veterinario potrebbe includere consigli per la cura degli animali domestici a ogni cambio di stagione, mentre il proprietario di un ristorante potrebbe pubblicare con ogni numero una ricetta diversa. Di solito si usa includere anche i nuovi prodotti/servizi in offerta, oltre a promozioni e offerte speciali che si desidera mettere in evidenza.

L'intento è quello di stimolare l'interesse dei clienti, ma senza ricorrere a un approccio alla vendita troppo aggressivo, tipico del marketing tradizionale. In questo modo la newsletter verrà percepita come valore aggiunto dal cliente e non come pubblicità irritante ed invasiva.

E questo anche perchè prima di inviare la newsletter, è necessario avere ricevuto l'esplicita autorizzazione da parte dei clienti: la componente interesse è dunque senz'altro presente nel ricevente. Anche questo è Web Marketing. Diffondere in ogni momento il tuo messaggio di marketing.

Se la vostra azienda è specializzata in un settore particolare può darsi che vi venga richiesto di parlare della vostra attività ad organizzazioni o studenti. Queste occasioni rappresentano una valida opportunità per promuovere la vostra azienda. Per esempio, potete ricorrere ad una presentazione che, oltre a essere un ottimo strumento di marketing, consentirà di stimolare l'attenzione del pubblico. Servizi di Sms Marketing (Easy Contact):

Veloce e facile come leggere un SMS.

I vostri clienti odiano le mail e le sofisticazioni tecnologiche?

Avete bisogno di raggiungere il vostro target ovunque ed in tempo reale?

Il nostro servizio di Sms Marketing vi permetterà di informare un gruppo anche molto numeroso di persone tramite l'invio di un solo SMS, ovviamente anch'esso assolutamente personalizzabile per utente.

Potrete comunicare l'ora di una presentazione, l'inaugurazione di un nuovo centro commerciale, il lancio del vostro ultimo prodotto o l'inizio di una nuova offerta. Il messaggio arriva direttamente sul cellulare dei tuoi clienti, con un solo semplice click, prima di subito.2FCommunication

si occupa di tutto questo e ti rende in grado di gestire in modo semplice, veloce e preciso una comunicazione diretta e personalizzata con i tuoi clienti abituali.  
Anzi, con i vostri nuovi ascoltatori.