

Главное преимущество директ-маркетинга в том, что это — комплексный способ доставки информации об услугах и товарах персонально тому клиенту, кто в ней заинтересован. Именно поэтому директ-маркетинг часто называют «маркетингом прямого действия».

Все его методы, в число которых входят курьерская доставка, direct mail, e-mail рассылка, факс-рассылка, телемаркетинг, предполагают прямое обращение к клиентам, без услуг посредников, насколько это возможно, и без попадания ценной для компании информации в руки случайного человека.

Большинство уважающих себя и своих клиентов компаний во всем мире отдают предпочтение именно этому способу коммуникации с целевой аудиторией, предлагая свои уникальные товары и услуги. Тому есть несколько причин.

Во-первых, ДМ-кампания эффективнее блочной рекламы или телеролика.

В директ-маркетинге информация идет в обоих направлениях, а время и место сделки контролирует продавец. Еще одно принципиальное отличие заключается в том, что эффективность традиционной рекламы можно оценить весьма приблизительно. В то время как в директ-маркетинге, напротив, строгая отчетность является правилом.

Во-вторых, прямой маркетинг незаменим для тех, кто стремится к повышению качества своих услуг. Например, благодаря уникальной ДМ-кампании, разработанной специалистами департамента директ-маркетинга «Службы поручений 050», учитывая возможности и цели именно вашей компании, вы сможете отслеживать реакцию клиента на предложение, а значит, сделать его еще более убедительным и привлекательным для покупателя. Ведь если вы напрямую знакомы со своими клиентами, знаете их мотивацию и потребности, то можете заинтересовать их индивидуальными

предложениями. Это поможет установить длительные отношения с представителями вашей целевой аудитории, повысить лояльность клиентов к компании, снизить финансовые риски.

В-третьих, ДМ-кампания открывает широкие возможности для творческих экспериментов. Благодаря тому что ДМ-кампания — это целый комплекс мероприятий, способы взаимодействия с аудиторией можно изменять бесконечное число раз, добиваясь максимально приближенного к идеальному результата, при этом точно измеряя отклик ваших клиентов с помощью инструментов директ-маркетинга.

Большинство методов ДМ-кампаний более трех лет назад были успешно освоены «Службой поручений 050». Сегодня это единственная компания на Дальнем Востоке, которая на протяжении пяти лет предлагает самый широкий спектр курьерских услуг: от экспресс-доставки по городу и краю до международных и междугородных перевозок.

Департамент директ-маркетинга «Службы поручений 050» предлагает своим будущим и настоящим партнерам адресные (direct mail) и безадресные рассылки, доставку сувенирной продукции топ-менеджерам компаний, экспедирование любых изданий с использованием электронной адресной базы компании. «Службу поручений 050» отличает индивидуальный подход к каждому. К решению ДМ-кампаний здесь подходят по-настоящему творчески, разрабатывая специальные предложения для своих

партнеров. Такой новинкой, в числе прочих, стал on-line трэкинг курьерских рассылок. Благодаря этому партнеры «Службы поручений 050» в любое время суток под индивидуальным паролем могут отслеживать ход собственной ДМ-кампании.

Помимо этого на сайте «Службы поручений 050» появился on-line калькулятор, благодаря которому вам удастся сэкономить время, самостоятельно рассчитав приемлемую цену заказа.

Строго выверенная формула позволит вычислить реальную стоимость услуги. Впрочем, это далеко не все предложения, которые всегда готовы реализовать сотрудники департамента директ-маркетинга «Службы поручений 050».

Познакомиться с услугами компании ближе вы можете по тел. 244-517 или 209-404 или на сайте www.vladopt.ru

—