

Suoran
SUUNNITTELUKIRJA

SUORAMAINONNAKSI SANOTAAN
VIESTEJÄ, JOTKA VAATIVAT
VASTAANOTTAJALTA SUORAA
TOIMINTAA.

Sisällys

luettelo

MIKSI VALITSISIT POSTIN SUORAMAINONNAN?	7
SYITÄ KÄYTTÄÄ SUORAA	11
VALITSE KOHDERYHMÄSI	16
VINKKEJÄ SUUNNITTELUUN	23
TYÖKALUJA MARKKINOINTIISI	33
NÄIN OSTAT	38

SUORA ON TÄRKEÄ MEDIA, se tuo tuloksia

Tämä Suoran suunnittelukirja on tehty sinulle, joka haluat tehdä menestyviä suoramainoskampanjoita helposti. Haluamme inspiroida mielikuvitustasi sekä tarjota valmiita, hyväksi todettuja ratkaisuja ja maailman ympäristöystävällisintä suoramarkkinointia.

Suoramainonta on aina ollut ylivoimainen mitattavuudessaan. Sinun ei tarvitse miettiä toimiiko suoramainontasi vai eikö se toimi – katsot vain tuloksista. Suoramarkkinoinnin kohdentamismahdollisuudet ovat hämmästyttävän monipuoliset, sillä käytössämme on laajalti erilaisia tietorekistereitä. Kohdentamalla teet osuvampaa suora! Monipuolisten palveluidemme ja työkalujemme avulla tavoitat kohderyhmäsi tehokkaasti. Annamme yrityksellesi voimaa menestyä.

Tervetuloa mukaan, tästä se hauskuus alkaa!





Miksi valitsisit POSTIN SUORAMAINONNAN?

Hankkiaksesi uusia asiakkaita

Suoramarkkinoinnilla saat kustannustehokkaasti uusia asiakkaita. Tavoitat juuri ne yritykset ja kuluttajat, jotka ovat kiinnostuneita yrityksesi tarjonnasta. Kohdentamalla teet tulosta pienelläkin budjetilla.

Kehittääksesi asiakkuuksia

Kasvata nykyisistä asiakkuuksistasi entistä tuottavampia ja pidempiaikaisia. Lisää markkinointisi ennustettavuutta ja tarjoa ainutlaatuisia palvelukokemuksia.

Tehostaaksesi markkinointia

Säästä resursseja, aikaa ja vaivaa. Puristamme markkinointiprosessit sujuviksi ja huolehdimme rutiineista, jotta sinä voit keskittyä liiketoimintasi kasvattamiseen.

MEILTÄ SAAT **kaiken** suoramainontaan

Aikaa ja rahaa säästyy, kun hoidat koko suorakampanjasi joko suoraan meidän kanssamme tai mediatoimiston välityksellä.

Annas kun analysoidaan aluksi! Voimme profiloida nykyiset asiakkaasi, analysoida minkä tyyppisiä ihmisiä he ovat ja määritellä täsmäiskuillesi sopivat kohderyhmät.

Lähetä asiakasviestisi helposti ja nopeasti. Tilaa tulostus, kuoritus ja postitus suoraan omalta koneeltasi.

Voimme kohdentaa suorasi yrityksesi omaan asiakaskantaan tai käyttää ulkoisia asiakasrekistereitä.

Voimme myös tutkia kampanjasi toimivuuden, jotta suoramarkkinointisi on jatkossa entistäkin menestyksekkäämpää!

Tehokkuutta ja tyytyväisiä asiakkaita. Tehokasta kampanjointia, asiakas-suhteiden huoltoa ja helpotusta arjen työhön. Lue caset Kontaktista!



POSTI GREEN
100 %
HIILINEUTRAALI
VALINTA

POSTIN SUORAMAINONTA
ON MAAILMAN ENSIMMÄINEN
HIILINEUTRAALI
MARKKINOINTIKANAVA.



SUORAMAINONNAN TUOTTAMISESTA
JA JAKELUSTA AIHEUTUVIA
HIILIOKSIDIPÄÄSTÖJÄ
VÄHENNETÄÄN AKTIIVISESTI.

JÄLJELLE JÄÄVÄT
HIILIOKSIDIPÄÄSTÖT
NEUTRALOIDAAN JA
KOMPENSOIDAAN
TÄYSIMÄÄRÄISESTI
ILMASTOPROJEKTIN KAUTTA.

ILMASTOYSTÄVÄLLISET TULOSTUS-
PALVELUT JA -PAPERIT SEKÄ
MAINOSJAKELUT (KOTISUORA,
ASIAKASSUORA).

YMPÄRISTÖASIOIDEN
HALLINTAA KÄSITTELEVÄ
KANSAINVÄLINEN
STANDARDI ISO 14001
OHJAA TOIMINTAAMME.

Syitä käyttää
SUORAA

Posti Oy
Finland
00000
Posti Oy

PRIORITY

Posti Green

UUDEN LASTENSAIRAALAN MONIMEDIA-KAMPAJASSA 23 % SUORAA SAANEISTA KERTOI TEHNEENSÄ LAHJOITUKSEN MAINOKSEN PERUSTEELLA. TV- JA DISPLAYMAINONNAN PERUSTEELLA VAIN 7 %.*

SUORA ON SUVEREENI

PAPERINEN MATERIAALI PUHUTTELEE SÄHKÖISTÄ MATERIAALIA PAREMMIN. SE KOETAAN HENKILÖKOHTAISEMMAKSI JA SEN VUOKSI SE MYÖS MOTIVOI PAREMMIN TOIMIMAAN.**







OSOITTEELLISEN SUORAMAINONNAN PEITTO 18-80 -VUOTIAISTA ON PERÄTI N. 98 %.

OSOITTEETTOMAN SUORAMAINONNAN PEITTO ON N. 80 % KOTITALOUKSISTA.

* Uusi Lastensairaala-keräyskampanjan mittaus, joulukuu 2013, OMD

** Using Direct Marketing to Build Brand Values, Kuulas Millward Brown

Suora toimii tutkitusti hyvin

Osoitteellinen suora						
Ikä	15-29		30-49		50-69	
Peitto %	45	37	58	48	62	55
Est (000)	202	175	355	309	527	446

TNS Gallup Oy 6/2015

Suoramainonnan heavy-user profiili:

30-74-vuotias nainen. Opistoasteen ammatillinen tutkinto, alempi toimihenkilö, eläkeläinen. Kaupunkimaisessa kunnassa asuvia. Mainontamyönteinen. Kokee, että mainonnasta on hyötyä kuluttajalle ja se helpottaa valintaa ja ostopäätösten tekoa. Seuraa suoramainontaa saadakseen tietoa tuotteista ja palveluista sekä tietoa ostopaikan valintaan, myös ajankuluki. Seuraa toimialakohtaista suoramainontaa säännöllisesti. Kiinnostunut kosmetiikka- ja tarjousmainonnasta, vaatemainonnasta.

Suoramainonnan aktiivinen seuraaminen ohjaa ostopaikkojen valintaan ja ostopäätöksiin.

Keskimääräinen osoitteellinen suoramainontaesite tavoittaa 55 % suomalaisesta 15-69-vuotiaasta väestöstä. Keskimääräinen osoitteeton suoramainontaesite tavoittaa 50 % suomalaisesta 15-69-vuotiaasta väestöstä. Tämä tarkoittaa lähes 2 miljoonaa kontaktia.

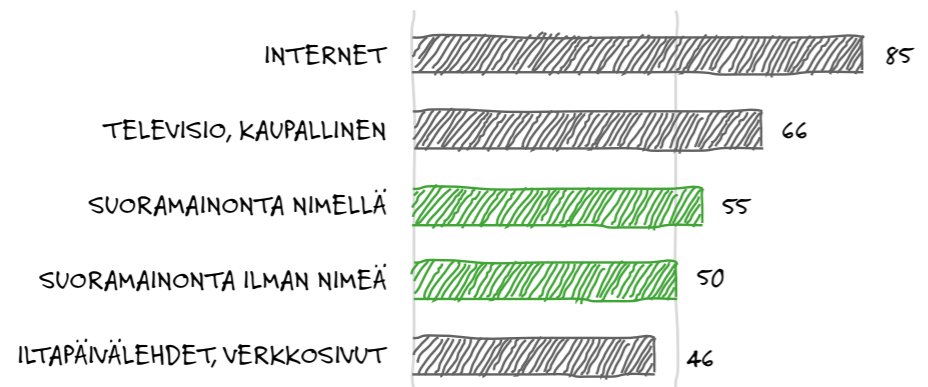
JOKA VIIDES SUOMALAINEN LUKEE LÄHES KAIKEN SUORAMAINONNAN.

Päivittäin tavoitavimmat mediat ovat internet ja kaupallinen televisio ja niitä seurataankin väestössä ajallisesti eniten päivässä. Suoramainonta sen sijaan kohdentuu eli profiloituu kohderyhmissä paremmin ja tarjoaa tehokkaan (ja kustannustehokkaan) vaihtoehdon lähestyä kuluttajia.

Osoitteelliseen suoramainontaan suhtaudutaan myönteisesti. Joka viides suomalainen lukee lähes kaiken saapuvan suoramainonnan. Puolet suomalaisista valikoi tai selaa itselle tärkeät esitteet. Tämä on merkki siitä, että säännöllinen ja johdonmukainen suoramainonta tarjoaa mahdollisuuden systemaattisen brändimainonnan tekemiseen ja mahdollistaa tilaisuuden jättää kuluttajaan muistijälki.

Kaiken kaikkiaan painettu suoramainonta kiinnostaa väestössä enemmän kuin sähköpostina tulevat tarjoukset ja edut. Tekstiviestinä tulevat tarjoukset eivät juurikaan kiinnosta. Merkillepantavaa on, että mitä aktiivisempi suoramainonnan seuraaja, sitä kiinnostuneempi hän on saamaan tarjouksia ja etuja myös sähköpostiin.

TOP 5 TAVOITAVIMMAT MEDIARYHMÄT (PÄIVÄPEITTO %)



TNS Gallup Oy 5/2013

SUORAMAINONTA SIJOITTUU ERINOMAISESTI TAVOITAVUUDESSA!

USEIMMAT SEURAAVAT SUORAA VALIKOIDEN.

JOKAINEN SUORAMAINOS KULKEE KULUTTAJAN KÄSIEN KAUTTA. SUORAMAINONNAN PARISSA VIETETÄÄN AIKAA: SITÄ LUETAAN PÄIVÄPOSTIA KÄSITELTÄESSÄ, RUOKAILTAESSA, SYÖMISEN JÄLKEEN SOHVALLA RENTOUTUVESSA JA MM. TV:N KATSELUN YHTEYDESSÄ. *

Suora vaikuttaa kahdella tavalla

NOPEASTI



Kiinnostavimmat, helpot, kevyet, ohuet katsotaan heti. Tarvittaessa reagoidaan nopeasti, herätteitä.

PITKÄAIKAISESTI

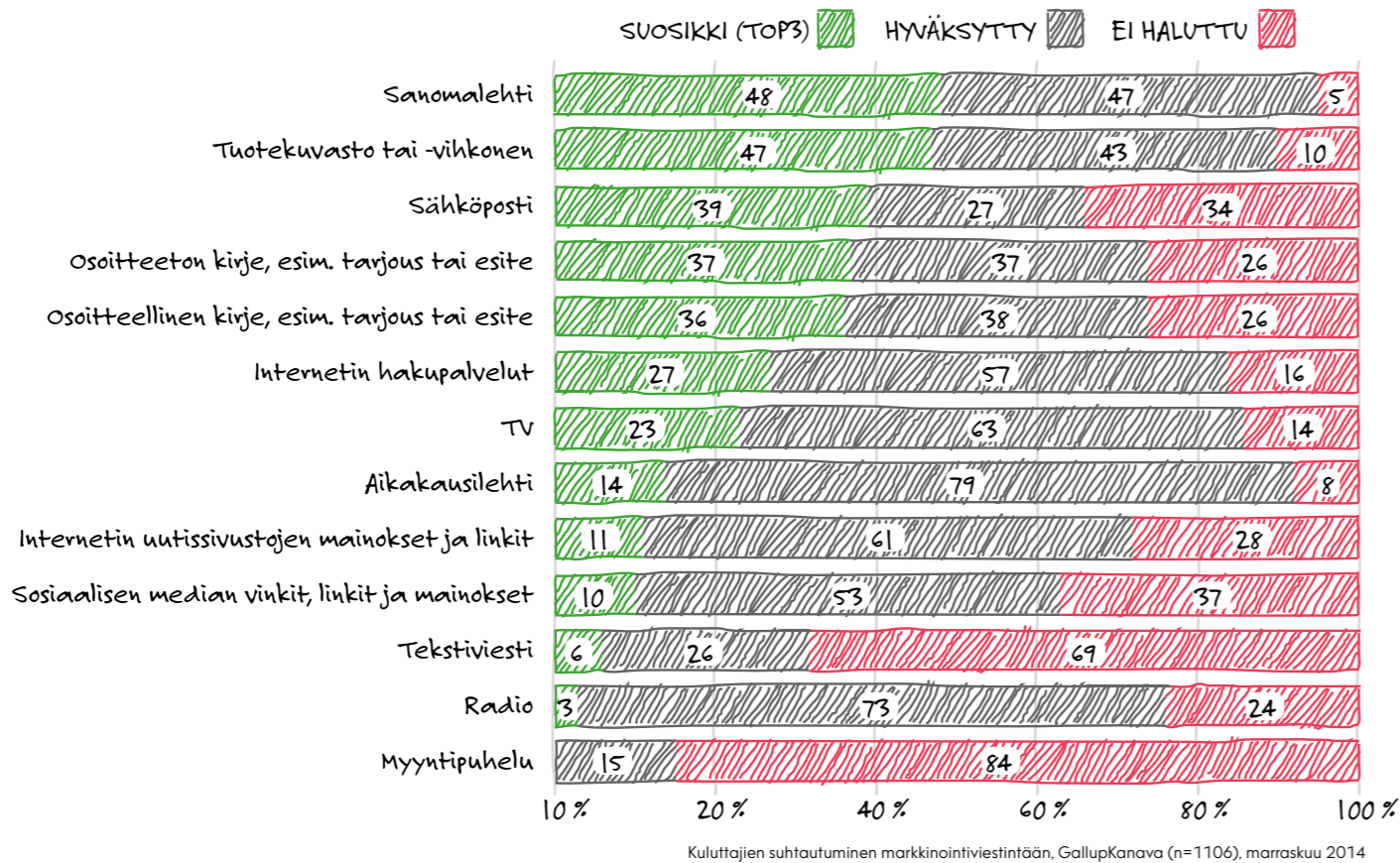


Tuhdimmat ja monisivuiset säästetään iltaan tai laitetaan pinoon odottamaan. Hitaammat ostoprosessit, kestopulutus tavaroita.

* Suoran elementtien toimivuus – kvalitatiivinen tutkimus, IRO Research



Markkinointiviestinnän kanavapreferenssit kuluttajilla 2014



- Sanomalehti ja tuotekuvasto ovat edelleen suosituimmat markkinointiviestintäkanavat
- Myyntipuhelu ja tekstiviesti koetaan entiseen tapaan häiritsevimmiksi
- Sähköposti ja kirjeet jakavat mielipiteitä: ne ovat toisille mieluisia ja toisille epämieluisia
- Netin hakupalvelut ja some ovat menettäneet suosiota ja tulleet neutraaleiksi kanavaksi

AINA UUSIMMAT TUTKIMUSTULOKSET LÖYDÄT OSOITTEESTA WWW.POSTI.FI/KONTAKTI

Valitse
KOHDERYHMÄSI

Kenelle SINULLA ON asiaa

Oikean kohderyhmän määrittäminen on kampanjasi tärkein vaihe. Tarjoamme tehokkaat välineet, joilla tavoitat helposti pienet, suuret ja haastavat kohderyhmät. Voit kohdentaa viestisi esimerkiksi paikan, iän, nimen, osoitteen tai vaikka harrastusten mukaan. Ratkaistaan yhdessä kohderyhmäsi arvoitus ja otetaan markkinointibudjetistasi kaikki irti.

Osoitteellinen suoramainonta mahdollistaa henkilökohtaisen ja koskettavan markkinointiviestinnän juuri oikeille ihmisille.

Osoitteeton suoramainonta on edullinen tapa tavoittaa massoja haluamaltasi alueelta.



VOIT SUUNNITELLA ERILAISIA KOHDERYHMÄVAIHTOEHTOJA OSOITTEESSA: WWW.POSTI.FI/KONTAKTI

OSOITTEELLISEN SUORAMAINONNAN PEITTO 18-80-VUOTIAISTA N. 98%.

Osoitteellisella TAVOITAT JUURI OIKEAT IHMISET

Osoitteellisella suoramarkkinoinnilla voit kohdentaa valintaasi hämmästyttävän tarkasti. Käytössämme on väestötietorekisterin ja ajoneuvoliikennerekisterin tiedot, joten voit poimia kohderyhmäsi esimerkiksi nimen, iän, sukupuolen, äidinkielen, ammatin, tulojen, elinvaiheen, lasten lukumäärän, harrastusten, asuinpaikan, asuinaluetyypin tai kesämökin perusteella.

Tavoitat kauttamme myös kuluttajat, joilla on ajokortti tai ajoneuvo, joten voit käyttää kohderyhmän kriteereinä vaikka ajoneuvon omistajan ikää, sukupuolta, asuinpaikkaa, ajoneuvon merkkiä tai vaikkapa vakuutusyhtiötä. Kohdentamisessa kannattaa käyttää myös uutta Conzoom®-kuluttajaluokitinta. Se sisältää tietoa mm. Suomen väestörakenteesta, kotitalouksien sosioekonomisesta asemasta, kuluttajakäyttäytymisestä ja asenteista. Luokittimen avulla kohdennat viestisi vaikka varakkaille talonomistajille, senioreille tai kirkonkylien kerrostalolaisille.

Markkinoitko yrityksille? Saat meiltä myös yrityspäätäjät. Tavoitat haluamasi yritykset ja päättäjät yli puolen miljoonan suomalaisyrityksen ja organisaation joukosta.

15-20 % asiakastiedoista vanhenee vuoden aikana. Pidä asiakastietosi ajan tasalla. Asiakas- ja jäsentietojen päivitykset saat kätevästi verkkopalvelusta.

OSTA: WWW.POSTI.FI/KONTAKTI SUORA@POSTI.COM PUH. 06000 1500



LAPSIPERHEET



KESÄMÖKKILÄISET



MUUTTAJAT



RAKENTAJAT



KATSASTETTAVAT
AUTOT



HUOLTOA TARVITSEVAT
AUTOT

OSOITTEETTOMAN SUORAMAINONNAN PEITTO ON N. 80 %.

Osoitteettomalla SUORALLA TAVOITAT HALUTUT MASSAT

Osoitteeton suoramarkkinointi on näppärä vaihtoehto, kun tiedät asiakkaidesi asuvan tietyllä alueella. Se toimii vaihtoehtoisena tai täydentävänä mainontana esimerkiksi sanomalehtimainonnalle ja hintakin on kilpailukykyinen.

Kolme tapaa tavoittaa:

- Edullinen mainosnippu, joka jaetaan kahtena päivänä viikossa.
- Yksittäin jaettavat lähetykset kolmena päivänä viikossa.
- Ilmoitus Postisessa. Postinen on uusi valtakunnallinen suoramedia, jolla tavoitat kuluttajat kustannustehokkaasti.

Mainosta vaikka TAMPERELAISILLE PERHEILLE

Tavoita koko valtakunta tai kohdenna alueellisesti

Osoitteettomassa suoramainonnassa voit kohdentaa markkinointiviestisi haluamallasi maantieteelliselle alueelle esimerkiksi seuraavilla tavoilla:

- Tavoitat alueellisesti kotitaloudet tai halutessasi sekä kotitaloudet että yritykset.
- Voit kohdistaa yksittäin jaettavan osoitteettoman jakelun postinumeron tarkkuudella ja myös esim. suomen- tai ruotsinkielisille talouksille, pientaloille ym.
- Tarkenna kohdennusta asuinalueuokituksen avulla.

Asuinalueuokituksella voit valita useista eri pääluokista markkinointisi kannalta potentiaalisimmat alueet, joilla asuu eniten esimerkiksi lapsiperheitä, ikäihmisiä tai hyvätuloisia.



SANO SE SUORAAN.



Vinkkejä
SUUNNITTELUUN

HYVIN SUUNNITELTU suora toimii

Suoramainonnan suunnittelu on ihan yksinkertaista, kunhan tietää pari pikku juttua. Kuten sen, että ihmiset ovat vaikeita. Lähtökohtaisesti heitä ei kiinnosta mitä haluat heille sanoa. Ihmiset haluavat kuulla ainoastaan asioita, joita he ovat toivoneet kuulevansa. Mutta kerro heille juuri se, mitä he toivovat, ja he rakastavat sinua. Täytyy vain hetki miettiä mitä he todella ha-lu-a-vat.



Suunnittele SISÄLTÖ NÄIN

Sisällönsuunnittelu perustuu seuraaviin kysymyksiin:

1. Ketkä ovat kohderyhmäsi ja millaisia ihmisiä he ovat?
2. Mikä on viestisi ydin, jonka haluat heille kertoa?
3. Miksi viestisi kiinnostaa heitä ja millä tavalla se on uniikki?

Hyvä, nyt ollaankin jo pitkällä. Riippuen siitä, aiotko kertoa kuluttajille vai yrityksille ilosanomaa tuotteesta tai palvelusta, sanoma kannattaa muotoilla hieman eri tavalla. Nimittäin näin:

Puhu kuluttajille tuotteesta keskittyen yhteen, ylivoimaiseen etuun. Pidä koko komeus mahdollisimman yksinkertaisena ja anna valitsemallesi kuvalle ja tekstille tilaa.

Puhu kuluttajille palvelusta keskittyen ongelman ratkaisuun. Kerro selvästi kuka palvelua tarjoaa, missä sitä voi käyttää ja miksi sen käyttö kannattaa.



Esitä asiasi asenteella

Mitä henkilökohtaisempi, sen kiinnostavampi

Ei näin: "Tällä pesuaineella astioiden peseminen käy entistä kätevämmän."
Vaun näin: "Tekeekö pinttyneen padan jynssääminen sinutkin hulluksi?"

Tee viestistäsi vahva ja selkeä

Ei näin: "Tuntuuko koskaan, että rahaa menee aika lailla liikaa ruokaan?"
Vaun näin: "Meillä kaupakassisi maksaa vähemmän!"

Lupaa jotain

Ei näin: "Paranna tulostasi!"
Vaun näin: "Hanki viikossa 20 % lisää asiakkaita!"

Keksi mieleenpainuvia alennuksia

Ei näin: "Sunnuntaina on puutarhatuotteiden alennusmyynti!"
Vaun näin: "Sunnuntaina puutarhatuotteet kaksi yhden hinnalla!"

Kerro hyöty selvästi

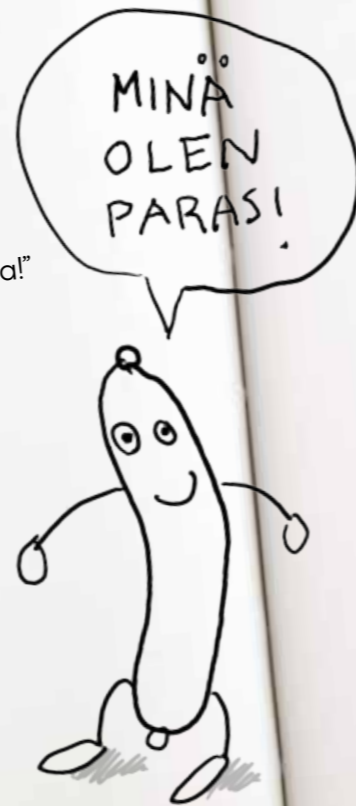
Ei näin: "Eläimet tarvitsevat apuasi."
Vaun näin: "Voit pelastaa näiden kissanpentujen elämät."

Kerro selvästi miten toimia

Ei näin: "Mikset siis lukisi asiasta lisää?"
Vaun näin: "Soita heti 010 123 123 ja varaa aikasi!"

Anna syy toimia heti

Ei näin: "Parempaa et tule löytämään."
Vaun näin: "Muista, että tarjous päättyy maanantaina!"



Muista NÄMÄ

- 1 OTA SEKÄ MEDIA- ETTÄ MAINOSTOIMISTOSI MUKAAN SUUNNITTELUUN MAHDOLLISIMMAN VARHAISESSA VAIHEESSA.
- 2 MIETI OSTATKO KAMPANJAKOHTAISESTI PERUSHINNOILLA VAI VOITKO SITOUTUA OSTAMISEEN VUOSITASOLLA. SUORAMAINONNASSA VOI SAADA KUSTANNUSETUA SOPIMALLA VUOSIOSTOISTA.
- 3 ASETA TARKAT TAVOITTEET
- 4 PÄÄTÄ KENELLE PUHUT
MIETI HALVATKO LÄHESTYÄ MAHDOLLISIMMAN LAAJAA VAI VAIN TIETTYÄ JOUKKOA. JA MUISTA: OIKEA OSOITTEISTO RATKAISEE SUORAN ONNISTUMISEN.
- 5 HAE OIKEAT ARGUMENTIT
TUNNISTA KOHDERYHMÄSI TARPEET.
TEE TARVITTAESSA MARKKINATUTKIMUS.



Katso myös kirjamme kohta "Työkaluja markkinointiisi", sieltä löydät helpotusta yrityksesi arkeen.

6 **BRIFFAA KAMPANJA TEKIJÖILLE**
KERRO TAVOITTEET JA KOHDERYHMÄKUVAUS.
AVAA ARGUMENTIT JA MÄÄRITTELE TYYLI.

7 **VALITSE SUORAN TOIMITUSTAPA JA MUOTO**
VALITSE LÄHESTYMISKEINO, JOKA SOPII YRITYKSELLESI. LÄHETÄ KORTTI,
ESITE TAI KIRJE. HUOMIOARVOA VOIT TEHOSTAA ERIKOISRATKAISUILLA.

8 **VARMISTA TOTEUTUS**
TARKISTA JA VAADI TARVITTAESSA MUUTOKSIA.

9 **AJOITA LÄHETYS OIKEIN**
ARVIOI KOKEMUKSEN PERUSTEELLA, MILLOIN OMA TARJOUKSESI
TAI ASIASI KANNATTAA KERTOAA. ÄLÄ LÄHETÄ POSTITUSTA ESIM.
HIIHTOLOMAN AIKANA.

10 **SEURAA MITÄ TAPAHTUU**
JOS SYNTYY ESIM. RUNSAAN PALAUTTEEN MÄÄRÄSTÄ JOHTUVIA
HAASTEITA, RATKAISE NE NOPEASTI.

11 **KERÄÄ PALAUTE**
ANALYSOI, MIKSI SUORASI ONNISTUI/EI ONNISTUNUT.
PYYDÄ POSTIA ANALYSOIMAAN JA HYÖDYNNÄ PALAUTE.

12 **KÄYTÄ KOKEMUS HYVÄKSESI**
KUN ALOITAT UUDEN SUORAN SUUNNITTELUN,
OTA EDELLISEN PALAUTE PÖYDÄLLE.

KUN KÄYTÄT KAMPANJASSASI
PRINTTISUORAA, VOIT
AKTIVOIDA KOHDERYHMÄÄSI
KAIKILLA AISTEILLA!

KIRJOITA VIESTISI NÄIN

KIRJOITA SELLAISEN OTSIKKO,
JOKA VARMASTI HERÄTTÄÄ
LUKIJAN MIELENKIINNON JA HÄN
JATKAA LUKEMISTA.

KIRJOITA LEIPÄTEKSTIIN
PÄÄARGUMENTTISI JA MUUT
FAKTAT, MAHDOLLISIMMAN
SELVÄSTI, HOUKUTTELEVASTI
JA KIERTELEMÄTTÄ.

ENNEN ALLEKIRJOITUSTA SEKÄ
YHTEYSTIETOJA, ANNA VIELÄ
SELVÄT OHJEET MITEN TOIMIA
JA MIKSI TOIMIA SILTÄ SEISOMALTA!

HIO
TEKSTISTÄ
NAPAKKA!

LÄHETÄ VIESTISI OSOITTEESTA WWW.POSTI.FI/KONTAKTI



PAINETTU MAINOS JÄÄ PAREMMIN
MIELEEN KUIN TV- JA NETTIMAINOS.

VALITSE ERI TILANTEESEEN erilainen painotuote

Lähetä kirje, kun sinulla on henkilökohtaista kerrottavaa tai kun asiaa on reilummin. Kirjeellä on erinomainen huomioarvo ja se avataan aina.

Valitse kortti, kun haluat ytimekkään viestin, kutsun, kiitoksen tai vaikka nopean tarjouksen. Tuotteen muoto tukee viestisi sisältöä tai yrityskuvaa.

Selfmaileri eli selffari on kuoreksi taittuva lomake, joka on monipuolinen ja kustannustehokas väline kaikkeen suoramainontaan. Hyödynnä myös palauteosioita.

Esite sopii tuoteviestintään, tai esimerkiksi käsiohjelmaksi tai tiedotteeksi.

Työkaluja MARKKINOINTIISI

Työkaluja MARKKINOINTIISI

Kunnon työkalut helpottavat kohdistetun mainonnan suunnittelua ja toteutusta. Ne auttavat sinua pääsemään parempiin tuloksiin. Mahtava markkinointivinkki: Ota Sinäkin työkalumme osaksi markkinointiasi!

KAIKKI TYÖKALUT
YHDESTÄ
OSOITTEESTA
[WWW.POSTI.FI/
KONTAKTI](http://WWW.POSTI.FI/KONTAKTI)

KUNNON TYÖKALUILLA
HOMMAT ETENEE.



TUTUSTU JA LVO
MAKSUTTOMAT
TUNNUKSET KONTAKTIIN
OSOITTEESSA
WWW.POSTI.FI/KONTAKTI

Tee uusasiakashankintaa - osta osoitteet sopivalle kohderyhmälle tai tilaa alueellisia jakeluita

Kontakti on maksuton ja helppokäyttöinen verkkopalvelu suoramarkkinoinnin suunnitteluun ja toteutukseen. Kontaktissa teet kaiken tämän: ostat yritys- ja kuluttajaosoitteita, luot ja lähetät osoitteelliset kirje- ja korttipostitukset, suunnittelet ja tilaat osoitteettomat jakelut, päivität asiastietoja ja -rekistereitäsi. Saat myös käyttöösi runsaasti ilmaisia kuvia.

Hyödyt

- Koko suoramarkkinoinnin ketju onnistuu Kontaktissa!
- Rekisteröinti ja käyttö on ilmaista.
- Markkinoiden kattavin ja helppokäyttöisin suoramarkkinoinnin verkkopalvelu.
- Reaaliaikainen laskuri, joka näyttää kohderyhmän koon ja kampanjajakelun.
- Ajasta ja paikasta riippumaton palvelu.
- Ilmastoystävällinen.



LUE LISÄÄ
WWW.POSTI.FI/KONTAKTI

Pidä asiakkaistasi huolta -luo ja lähetä asiakasviestit nykyisille asiakkaille helposti ja nopeasti

Kontaktista löydät helppokäyttöisen työkalun, jonka avulla lähetät viestejä nykyisille asiakkaillesi. Palvelun avulla kannattaa lähettää esim. tarjouksia, esitteitä, kampanja- tai kanta-asiakasviestejä ja kutsuja. Voit valita lähetätkö viestisi kirjeenä vai korttina. Lähetyksesi on perillä parissa päivässä, nopeimmillaan jo seuraavana päivänä. Sanomasi perillemenoia parannat yksilöimällä viestejä vastaanottajakohtaisesti.

Hyödyt

- Tehokas ja säännöllinen viestintä mahdollistuu pieninkin resurssein.
- Printtiviesti on perillä nopeimmillaan jo tilausta seuraavana päivänä.
- Kustannussäästöt: ei varastoitavia painotuotteita, ei sitoutumista isoihin tilauksiin.
- Helppous - kaikki palvelut samalla käyttäjätunnuksella.
- Käyttäjätuki.
- Personoimalla parannat viestien huomioarvoa.
- Ilmastoystävällisyys: Posti neutraloi hiilidioksidipäästöt asiakkaan puolesta ilman lisämaksua.



Pidä asiakastiedot ajan tasalla -päivitä tiedot ja varmista lähetyksien perillemeno

Asiakastiedot ovat arvokasta pääomaa. Jos rekisterisi tiedot ovat vanhentuneet, rahaa kuluu hukkakontakteihin ja teet turhaa selvitystyötä.

Tiesitkö, että

- noin 20 % asiakasrekisterin tiedoista vanhenee vuosittain
- miljoona suomalaista ja noin 20 000 yritystä muuttavat vuosittain
- rekisteritietoihin vaikuttavat myös kuntaliitokset, nimenmuutokset ja kuolemat.

TARKISTA ASIAKASREKISTERISI
TILA ILMAISELLA KUNTOTESTILLÄ
KONTAKTISSA.



Näin OSTAT

NÄIN OSTAT

Postilta saat suoramarkkinoinnissa tarvittavat ratkaisut:
analytiikasta kohderyhmiin sekä mainostesi jakeluun.

WWW.POSTI.FI/KONTAKTI
MEILITSE: SUORA@POSTI.COM
PUHELIMITSE: 06000 1500





LÄHETÄ IHMISILLE VIESTI,
JONKA HE HALUAVAT SAADA.

OSTA: WWW.POSTI.FI/KONTAKTI SUORA@POSTI.COM PUH. 06000 1500

posti