

Lists4Europe

Un network di list brokers

Perché Lists4Europe:

1) Per soddisfare l'esigenza della clientela che già ora vuole attivare azioni di direct marketing a livello transnazionale.

2) Per proporre e stimolare nuove opportunità di espansione.

3) Per garantire i passi giusti in nuovi mercati.

Per avviare la fase di start-up. Per dare informazioni sui nuovi mercati. Per dare un quadro dei nuovi ambienti. Per offrire consulenza e servizi pratici a 360 gradi.

4) Perché è chiaro il problema di trovare il giusto equilibrio tra il mercato europeo ,sempre più standardizzato, e le forti identità nazionali.

Lo stesso messaggio che funziona bene in Italia non è automatico funzioni bene anche in altre nazioni.

Lo stesso profilo della clientela che funziona in Italia non è detto funzioni in altre nazioni. Ad esempio i maschi in Italia comprano vini a distanza, mentre in Uk sono le donne.

4 list-brokers

1) Liberi :

Ogni List-Broker opera con l'unico scopo di dare il miglior servizio al cliente finale.

Offrire la lista più adatta è l'unico obiettivo.

2) Indipendenti :

Nell'ambito della indipendenza dei soggetti,

Lists**4**Europe si muove all'unisono, seguendo un regolamento interno e il codice deontologico f.e.d.m.a.

3) Affermati :

Ogni soggetto ha anni di esperienza come list-broker indipendente. Ogni soggetto, nel proprio mercato di origine, si è affermato come uno dei più importanti.

4) Esperti :

L'esperienza rende Lists**4**Europe un gruppo di consulenti nel campo del marketing diretto .

4 mercati

La formazione :

1) Mls srl - Italia

2) Euroleads - Francia

3) Rsadirect - Uk

4) Dm2 - Germania

Ogni nazione Europea è coperta grazie ad una rete di relazioni con altri list-brokers locali : olandesi,spagnoli,polacchi ecc.

Tuttavia il cuore di lists4**europa è formato da soli **4** list-broker al fine di rendere agili le decisioni e le strategie commerciali.**

4 punti di forza

1) Ampia scelta di liste :

il paniere di liste accessibili è decisamente molto più ampio rispetto a qualsiasi altra analoga organizzazione.

2) Liste esclusive :

nel paniere sono disponibili liste, in particolare mail order lists, introvabili altrove.

3) Consulenza :

Una consulenza specifica nel nuovo mercato che si intende operare. Ogni soggetto di Lists4Europe conosce a fondo il proprio mercato di provenienza, le fonti di dati , i risultati ; questa è la miglior garanzia per chi affronta nuove sfide di Dm Europee.

4) Servizi complementari :

offerta di servizi complementari di altri operatori referenziati : list-management – creatività – outsourcing gestione azioni DM – telemarketing ecc.

4 servizi a valore aggiunto

1) Uniformità delle proposte :

Per piani liste di varie nazioni e per non perdere tempo in ridondanti preventivi da più fonti.

2) Brief preciso con un account nazionale:

Ciò garantisce un corretto flusso di informazioni dall'Italia all'estero ed un primo filtro sulle possibilità.

3) Feed-back e consulenza del corrispondente estero:

Si tratta di una fase importante del processo per i preziosi consigli e suggerimenti al progetto.

4) Rapidità :

Le risposte e le proposte vengono evase in 3 gg.