

## Stato di salute del DM in nord Europa

Una recente ricerca di mercato effettuata in Belgio arriva a queste conclusioni :

- Il direct mail vale il 12% delle spese pubblicitarie, e i media di direct marketing il 39%.
- Ben il 34% delle aziende effettua direct mail che come media è preceduto dal 70% di aziende che hanno un sito internet ed il 49% che utilizza la stampa (con e senza coupon).
- Le azioni di direct mail hanno come obiettivo : aumentare la fedeltà dei clienti, generare vendite a breve termine ed anche rafforzare l'immagine del prodotto/marca.
- Il direct mail è apprezzato per la sua misurabilità. Il ROI misura del ritorno dell'investimento. È apprezzato anche per la possibilità di mettere in pratica comunicazioni "creative".
- Sempre più si utilizzano congiuntamente media on-line e off-line. Il 21% delle aziende utilizzano campagne cross-media.
- I cosiddetti mailing senza indirizzo vengono percepiti come efficaci nel settore b2c perché in grado di acquisire nuovi clienti; inoltre la pubblicità televisive con possibilità di risposta, oltre che ad aumentare l'immagine, sono apprezzate perché danno un grosso impulso alla raccolta di nuovi clienti.

L'esperto di Lists4Europe, Arnaud Lelann, può offrirvi altre informazioni per effettuare azioni di direct in Belgio.

Distinti Saluti

Marco Merlo

[mlslist@mlslist.it](mailto:mlslist@mlslist.it)

Lists4Europe