

Strategie per un efficace segmentazione internazionale

Punti dell'intervento

- Premessa
- Le barriere a realizzare una efficace campagna internazionale
- Regus - Case study -
- Conclusioni
- Domande

Premessa

Ogni azienda che porta la propria attività fuori dalla sua nazione di origine e che utilizza tecniche di direct marketing per reclutare i clienti.

Premessa

- Principali motivi per fare delle azioni marketing all'estero :
 - Finalità strategiche
 - Staticità e saturazione del mercato interno
 - Utilizzare infrastrutture esistenti
 - Realizzare economie di scala

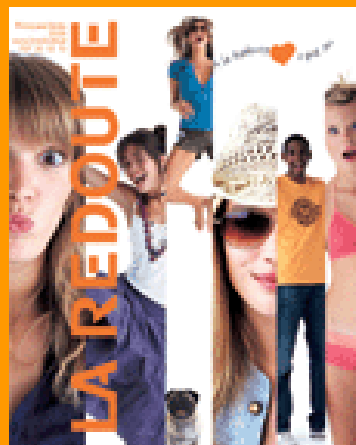
Le barriere

- Standardizzazione delle liste/fornitori
- Differenti interpretazioni della legge (data protection)
- La struttura dell'indirizzo
- La lingua e la comunicazione
- Mantenere rapporti con multipli fornitori locali

Tuttavia.....

- Le campagne internazionali sono un arma a doppio taglio oppure una prateria di opportunità ?
- International direct marketing è una strada per raggiungere gli obiettivi

Le prove



www.lists4europe.com

Lists **4** Europe

Aree di successo

- Editoria
- Vendita a distanza
- Automotive
- Servizi Finanziari
- Fundraising
- Viaggi/turismo
- Hardware, software and services
- Conferenze / scuole perfezionamento

Incoraggiamo nuovi attori

**IL MADE IN ITALY
DIRETTAMENTE
IN EUROPA**

Case study



Case study



- The brief
 - 3 segmenti di target
 - 3 Canali
 - Direct mail
 - Telefonata di follow up
 - E-mail

Case study



- The brief - segmento # 1
- Ufficio : ufficio equipaggiato completamente in affitto in Business Centers
 - Target : – Direttori risorse umane, presidenti di specifici settori in aree geografiche attorno alle sedi Regus . Non si trascurano le nuove attività .

Case study



- The brief - segmento # 2
- Sala conferenze/meeting : a richiesta messa a disposizione di strutture per meeting/conferenze.
 - Target : Direttori risorse umane, formazione del personale, managers pubblici, presidenti di specifici settori di attività in aree vicine ai centri Regis.

Case study



- The brief – segmento # 3
- Ufficio virtuale :
 - Target : nuove aziende di recente costituzione su tutto il territorio nazionale, persona di contatto il titolare.

Case study



- Gli obiettivi che ci si è posti:
 - Cercare liste tra loro comparabili nelle varie nazioni .
 - In termini di criteri di selezione
 - In termini di copertura del mercato.
 - Cercare liste locali
 - Con garanzia di regolare struttura dell'indirizzo, standard postale e garanzia di data protection.

Case study



- Altri obiettivi :
 - Risparmiare sui costi
 - Riducendo la % dei trasferiti
 - Attivando attori locali per il data processing (merge purge, etc), la stampa e la postalizzazione.
 - L'indicazione di regus di :
 - Disporre di un unico contatto centralizzato per coordinare I vari aspetti della campagna.
 - Disporre di supporti locali in ogni nazione da attivare solo se richiesti .

Adattare le strategie alle diverse performances dei media nei vari paesi

Maximum rank : 100

COUNTRY	Postal	E-mail	Phone
Germany	95	50	50
Austria	60	10	50
Switzerland	95	10	70
Netherlands	95	70	90
Belgium	90	40	70
Spain	70	40	70
Portugal	50	0	30

COUNTRY	Postal	E-mail	Phone
Ireland	60	30	60
Italy	50	10	40
Greece	20	0	20
Turkey	10	10	10
Tunisia	0	20	0
Israël	10	10	10
Gulf Countries	30	10	20

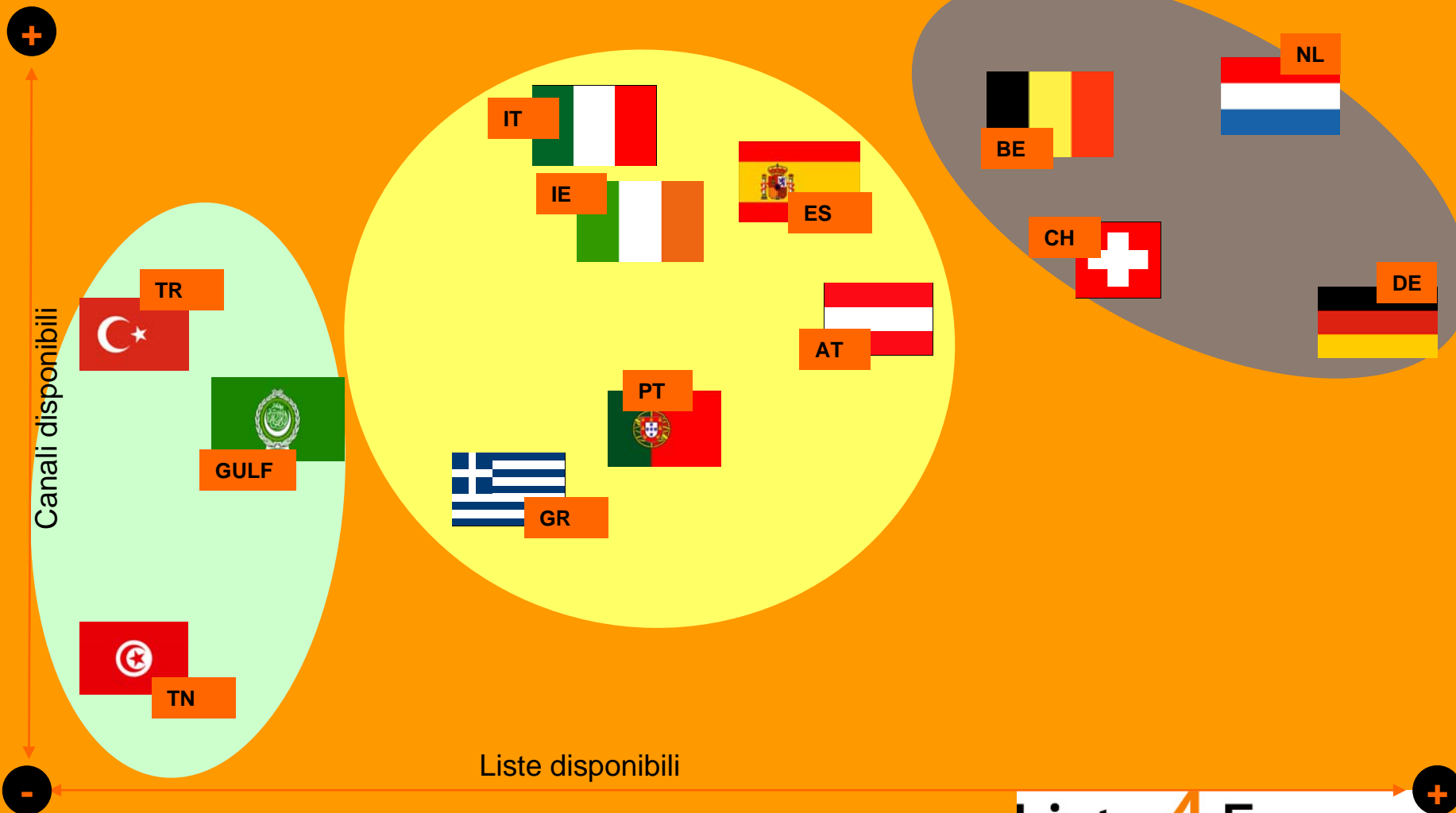
fonti b2b raccolte in opt-out / opt-in

Nazione	Indirizzo Postale	Email	Telefono	Fax
Germania	Opt out	Opt in	Opt out se si presume il consenso	Opt in
Austria	Opt out	Opt in	Opt in	Opt in
Italia	Opt out	Opt in	Opt out	Opt in
Spagna	Opt out	Opt in	Opt out	Opt in
Francia	Opt out	Opt out	opt out	Opt in
Belgio	Opt out	Opt out	Opt out	Opt out
Uk	Opt out	Opt	Opt	Opt
Svizzera	Opt out	Opt in	Opt out ma a condizione di una *) sulle guide telefoniche	Opt out ma a condizione di una *) sulle guide telefoniche

liste b2b : quantità & qualità

Nazione	N° di liste	Robinson/cambi indirizzo/cessati	Costo medio indirizzo da elenco telefonico o simile
Spagna	15	No	0,10
Italia	15	No	0,03
Francia	150	Yes	0,05
Germania	450	Yes	0,12
Uk	40	Yes	0,10

Tre gruppi



Campagne: postali



Esempi



www.lists4europe.com

Lists Europe

Campaign: Email



Si vous ne visualisez pas correctement cet e-mail, [cliquez ici](#)



Et si vous pouviez choisir librement vos bureaux et salles de réunion ?
Quand vous en avez besoin et là où vous en avez besoin ?



Regus est la solution adaptée qui vous permettra d'offrir à votre société plus de flexibilité et d'efficacité

- aucun investissement de capital initial
- pas de bail contraignant
- pas d'équipement mobilier ou technologique

Avec Regus : tout est compris !

Un seul contrat, une seule facture pour une solution globale intégrant bureaux et services associés.

1 centre Regus en Tunisie et 750 dans le monde sont à votre disposition pour découvrir le concept Regus

Appelez-nous dès aujourd'hui au **+216 71 962 540** pour bénéficier d'un audit immobilier gratuit*

[Pour plus d'information cliquez ici!](#)






750 LOCATIONS . 350 CITIES . 60 COUNTRIES . ONE CALL

www.regus.com/tunisia

+216 71 962 540
*Offre valable du 01/03/06 au 30/04/06

If you cannot read this email, please click here

Need to open a new office?
 To set up a strategic meeting?
 To have a local address
 in Beirut ?



As simple as a phone call!

In Beirut Central District, also known as Solidere, which has evolved into an intag environment becoming a truly prestigious address in Lebanon and within the Mid

atures the same award winning reception services, fully equipped offices, sophisticated telecom infrastructures plus high level professional business support that our clients rely

Opening February 2006
 5th & 6th Floor, Bloc A5
 Azarieh Building
 Solidere
 Beirut
 Lebanon

Als u deze email niet kunt lezen klik hier aub

**u altijd op zoek naar nieuwe
 uren om uw bedrijfsprocedures en
 n te optimaliseren?**



Als het aankomt op het managen van kantoorruimte, biedt Regus de meest geschikte oplossingen voor uw wensen:

- geen initiële kapitaalinvesteringen
- geen kosten voor het inrichten van kantoorruimtes
- of het installeren van IT-oplossingen

Bij Regus is alles inbegrepen !

Eén contract en één factuur, Regus biedt u de complete kantoorhuisvestingoplossing.

Regus beschikt in Nederland over 23 Business Centers, waar u vrijstaande kantoorruimtes, business lounges en/of vergaderruimtes kunt huren.

Wilt u weten hoe het Regus concept uw bedrijfsvoering kan verbeteren, bel nu 0800 020 2000 en geniet van een gratis vastgoed audit*

Klik hier voor meer informatie !






LOCATIONS . 350 CITIES . 60 COUNTRIES . ONE CALL

*vrijd van 01/03/06 tot 30/04/06

www.regus.nl

Case study



- Le azioni

- Dopo alcuni test in 4 nazioni sono state effettuate :
26 mailing postali di cui 6 con telefonata di supporto

- 14 campagne e-mail

- 1 fax mailing campaign

- Nazioni

- Olanda (7 campagne), Germania, Belgio (5 cad.),
Portogallo , Spagna (4 cad.), Irlanda (3), Italia,
Israele (2 cad.), Danimarca, Grecia, Svizzera,
Libano, Bahrain, Tunisia, Turchia (1 cad.).

Struttura dell'indirizzo

Scorretto

Mrs Florence Diguer
Accounts Executive
Cible Adresses
29, rue Gabriel Peri
CHARENTON F94227
FRANCE

Corretto

MME FLORENCE DIGUER
CIBLE ADRESSES
29 RUE GABRIEL PERI
94227 CHARENTON LE PONT
FRANCE

Struttura dell'indirizzo

Scorretto

Bankhaus Lampe KG
Dr Peter Maier
Jagerhofstrasse 10
Duesseldorf 40005

Corretto

Bankhaus Lampe KG
Herrn Dr. Peter Maier
Jägerhofstraße 10
40479 Düsseldorf

Indirizzi

- Ci si chiede :
 - È una lista che risponde alle sollecitazioni ?
 - È adatta al vostro scopo ?

infine

- Una sola lista probabilmente non è la soluzione ideale.

Conclusioni

- Le barriere si sorpassano se :
 - Si realizza una efficace strategia
 - Si usano le liste adatte allo scopo
 - Si collabora con un partner che sà muoversi nei mercati internazionali.

Altre conclusioni

- É sempre più facile effettuare azioni all'estero.
- Il mondo è ricco di opportunità.
- I principi base del marketing diretto si applicano ovunque.

Grazie

- Domande

Fonti

- UK DMA - www.international.dma.org.uk
- FEDMA - www.fedma.org
- US DMA - www.the-dma.org
- Lists4Europe – www.lists4europe.de

Contatti

Tracy Gibson

tracy.gibson@rsadirect.com

Arnaud Le Lann

alelann@euroleads.fr

Stephan Merz

s.merz@d-2m.de

Marco Merlo

mlslist@mlslist.it

European Network



www.lists4europe.com

Lists 4 Europe