

FlashDirect "ti da qualcosa in più"!

Mar 7th, 2011 | Di Altri | Categoria: Interviste



La nuova Corporate Identity di FlashDirect, agenzia di direct marketing global service sarà presentata ufficialmente domani, 09/03/2011 in fiera PROMOTION EXPO (Fieramilanocity).

L'agenzia del Lecchese, presente sul mercato da più di 25 anni, promette ai suoi clienti qualcosa in più: il 101% Marketing di relazione.

Ne parliamo con Vittorio Spreafico, Direttore generale di FlashDirect e Vice Presidente Nazionale del Club del Marketing e della comunicazione.

Domande/Risposte

D: Chi è Flash Direct ?

R: FlashDirect è un'agenzia di Marketing Relazionale Global Service.

Composta da diverse sezioni che lavorano in sinergia tra loro. In questo modo FlashDirect è in grado di gestire i progetti di comunicazione nella loro globalità, ottimizzando tempi e costi.

Offriamo tutti i servizi e i prodotti del Direct Marketing direttamente senza intermediari, in questo modo il nostro Cliente ha un unico interlocutore capace di seguirlo in ogni fase del proprio progetto di comunicazione relazionale multicanale.

D: Perché 101% ?

R: Dopo un lungo percorso, iniziato nel 1985, sentivamo l'esigenza di comunicare ed esprimere maggiormente la nostra connotazione e potenzialità in ambito DM.

Perché, come dicevo, FlashDirect è in grado di seguire il cliente durante tutte le fasi della filiera mettendo in campo delle eccellenze a partire dall'interpretazione degli obiettivi, all'elaborazione di una strategia, dalla creatività alla gestione database, fino a tutti i processi produttivi come la stampa, il confezionamento, la personalizzazione e la postalizzazione. Inoltre offriamo una comunicazione multicanale sfruttando anche tutte le potenzialità delle nuove tecnologie. Ecco perché 101% Marketing Relazionale Global Service!

D: Cosa intende per nuove tecnologie?

R: La fase operativa di un'azione di Direct Marketing dipende strettamente dalle competenze specialistiche di chi sa gestire tutti gli elementi previsti nel progetto. Per la piena riuscita del piano strategico, è indispensabile evitare gli errori tecnici nella fase di realizzazione, affidandosi a strutture di servizio con esperienza e in grado di offrire prodotti e servizi ad alto contenuto tecnologico e professionale. Per esempio la personalizzazione dei messaggi, il confezionamento dei materiali previsti, le suddivisioni nel rispetto delle normative vigenti, l'inoltro postale, sono operazioni estremamente delicate che necessitano di numerose risorse umane e competenze tecniche.

Le nuove tecnologie permettono, per esempio, la personalizzazione di documenti in full color, utilizzando qualsiasi informazione contenuta in un database, dai dati alfanumerici, alle immagini.

D: Cosa si intende per Marketing Relazionale?

R: Il termine Marketing Relazionale racchiude in se tutte le attività che permettono di accrescere la relazione con il cliente, individuando tutti i processi che portano alla comprensione dei suoi desideri.

A differenza del marketing tradizionale, il marketing relazionale non analizza ampi e generici segmenti di consumatori, ma tende a interessarsi a target molto precisi, cercando di creare un filo diretto tra l'azienda e ogni singolo potenziale Cliente attraverso molteplici canali, in parole povere instaura una relazione one-to-one, un rapporto diretto tra il brand e il suo target. Tutte le attività di Marketing Relazionale, essendo dirette ad un target specifico sono personalizzabili, interattive e soprattutto misurabili, permettendo una gestione ottimale del budget.



D: Come è strutturata FlashDirect?

R: FlashDirect è composta da un team di professionisti che lavorano in sinergia tra loro in grado di gestire tutte le fasi strategico operative di un progetto di comunicazione diretta

È una struttura dinamica e flessibile capace di interpretare le esigenze del cliente sia sul piano strategico che su quello produttivo.

Abbiamo due sedi, una che possiamo chiamare la "testa" dell'agenzia in cui creativi e account gestiscono il rapporto con il cliente e sviluppano strategia e creatività, curando anche tutta la delicatissima parte riguardante i database; la seconda sede invece, che possiamo definire il "braccio", si occupa della produzione e gestione fisica del materiale, della stampa digitale, della personalizzazione, del confezionamento in automatico e della postalizzazione di tutti i materiali prodotti e lavorati.

Insomma un'unica regia sotto la quale un progetto nasce, cresce e si realizza.



D: Mi fa un esempio di una vostra campagna?

R: Una delle campagne che esprime a pieno le potenzialità di FlashDirect è rappresentata dall'operazione denominata "Ur'idea Luminosa".

Si tratta di una campagna di Direct Marketing organizzata per conto di Envitec Biogas, uno dei maggiori fornitori di impianti per biogas a livello internazionale.

Envitec ci chiedeva di creare contatti qualificati per sostenere la rete vendita.

Partendo dall'attivazione di un servizio di telemarketing di profilazione, operando su 4 Liste Base diverse, per identificare il target (allevatori di bovini con almeno 100 capi, allevatori di suini con almeno 3000 capi e agricoltori con terreno arativo di almeno 80 ettari), si è andato costituire un database prospect completo di

Nome e Cognome del Titolare o del Direttore Responsabile dell'azienda.

Alle aziende agricole e agli allevatori profilati è stato in seguito inviato un Mailing-Box personalizzato creativamente in relazione all'attività dell'imprenditore.

Il Package conteneva:

- una lettera personalizzata
- una brochure esplicativa dell'azienda e sugli impianti
- a Biogas di sua produzione
- un gadget in chiave di comunicazione che enfatizzerà il messaggio

A seguito dell'invio, dopo circa una settimana, è stata svolta un'azione di Recall Telefonico. Il Recall aveva lo scopo di rilevare quali imprenditori fossero realmente interessati a sfruttare l'opportunità di Business offerta dagli impianti Biogas Envitec e quindi che fossero disponibili a ricevere la visita di un Responsabile Commerciale dell'azienda.

L'azione ha avuto un grande successo, la redemption ha toccato il 9%.

Related posts:

1. **FlashDirect partecipa alla premiazione Donna Marketing**
2. **DM expo la fiera che mancava**
3. **C'è qualcosa di nuovo, oggi, nella comunicazione e nel marketing, anzi d'antico!**
4. **I Simpson 20 anni dopo: anche a Springfield "qualcosa è cambiato"...**

RIMANI INFORMATO

Entri (RSS)



Vinci sempre, gioca sicuro in Svizzera!

ALTRE NEWS

- FlashDirect "ti da qualcosa in più"!
- Con il video interstiziale rendiamo più coinvolgente l'advertising online
- Marketing farmaceutico, decollano smart phone ed e-detailing
- **Archivio per 'Interviste' »**

ALTRE CATEGORIE

- Focus On
- Manager in 1 minuto
- Marketing
- Comunicazione
- Sociologia&Psicologia
- Aziende
- Agenzie
- Prodotti Innovativi
- Relazioni Pubbliche
- Modi e Mode
- Associazioni
- Management
- Corsi e Ricorsi
- Creatività & Design
- Location
- Economia & Finanza



NAVIGA NEGLI ARCHIVI

- Marzo 2011
- Febbraio 2011
- Gennaio 2011
- Dicembre 2010
- Novembre 2010
- Ottobre 2010
- Settembre 2010
- Agosto 2010
- Luglio 2010
- Giugno 2010
- Maggio 2010
- Aprile 2010
- Marzo 2010
- Febbraio 2010
- Gennaio 2010
- Dicembre 2009
- Novembre 2009
- Ottobre 2009
- Settembre 2009
- Agosto 2009
- Luglio 2009
- Giugno 2009
- Maggio 2009
- Aprile 2009
- Marzo 2009
- Febbraio 2009
- Gennaio 2009
- Dicembre 2008
- Novembre 2008

